PAVEL CORUŢ
CARTEA CREATORILOR
Sute de reţete concrete pentru făcut BANI
Editura Corul Pavel Bucureşti, 2007
Această carte este foarte importanta pentru următoarele categorii de persoane:
Adolescenţi şi tineri independenţi care pot câştiga bani în sistemul de libera iniţiativă.
— Persoane sărace care vor să-şi schimbe soarta în bine.
— Pensionari care doresc să-şi sporească veniturile, prin activităţi uşoare şi plăcute.
— Cetăţeni români care lucrează în străinătate.
— Liberi întreprinzători care vor să-şi extindă afacerile.
— Fermieri şi ţărani gospodari interesaţi să-şi diversifice producţia.
— Persoane interesate să câştige din industria agroalimentară, industria uşoară, meşteşuguri şi comerţ.

Începeţi o nouă viaţă!
Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
CORUŢ, PAVEL
Cartea creatorilor / Pavel Coruţ.
— Bucureşti: Editura Coruţ Pavel. 2007 ISBN 978 – 973 – 9225 – 91 – 5
159.922. – 7

1. Cine n-are nevoie de bani?

Dragii mei cititori, îmi puteţi răspunde la întrebare? îmi puteţi arăta un miliardar full de bani care îşi împarte averea săracilor, bolnavilor, bătrânilor din azile sau altor categorii de persoane defavorizate? Eu nu cunosc niciunul. La toate solicitările umanitare, făcute prin televiziuni, în sprijinul unor grav bolnavi sau a unor sinistraţi, răspund tot oameni cu venituri mai modeste. Excepţiile de binefăcători din rândul oamenilor foarte bogaţi sunt foarte rare. *Trăim într-o lume dominată de zeul ban*. În această lume, cei care posedă mult visează şi se zbat să obţină şi mai mult. Din păcate, în această lume, pe care n-am organizat-o noi, cine are bani poate cumpăra tot ce-i pofteşte inima. Bogaţii pot cumpăra nu numai lucruri, ci şi fiinţe omeneşti. Cunoaşteţi din presa destui bătrâni şi bătrâne care şi-au cumpărat soţii şi soţi tineri, care le-ar fi putut fi nepoţi. *in extremis*, *cu bani*, *se poate cumpăra şi viaţă*. Mă contrazice cineva? Persoanele care nu au bani de operaţii complicate sau de medicamente scumpe mor cu zile. Cei care nu pot plăti zdravăn transplantul unor organe se prăpădesc cu siguranţă. Medicamentele şi tratamentele de energizare şi prelungire a vieţii active sunt accesibile numai celor cu bani mulţi.

Bunurile şi serviciile specifice vieţii moderne vă cer din ce în ce mai mulţi bani. Alimentele, băuturile şi hainele nu se ieftinesc decât în aparenţă. Întreţinerea, gazele, energia electrică şi termică, serviciile telefonice şi de Internet, apă caldă şi rece se scumpesc pe faţă. Cărţile, revistele, spectacolele, filmele şi alte mijloace de culturalizare devin tot mai scumpe. Serviciile de alimentaţie publică, turism şi distracţii, atât de căutate de tineret şi maturi, solicită tot mai mulţi bani. Studiile de calitate, începând din grădiniţă şi până la facultate, nu sunt deloc ieftine. Transportul comod, cu motocicleta, autoturismul sau avionul, vă determină să vă scormoniţi din nou în buzunare. Cei care sunteţi bolnavi ştiţi cât de mult costă tratamentele şi medicamentele. Teoretic, fiecare cetăţean are dreptul la un concediu de odihnă şi de refacere a forţelor, în ţara sau în străinătate. Pentru a transforma posibilitatea teoretică într-una practică, e nevoie de bani mulţi. Statisticile arată ca mai mult de jumătate din cetăţenii români n-au petrecut un singur concediu, în ultimii 17 ani. N-au vrut să se relaxeze şi să se distreze ori n-au avut bani? Sărăcia i-a forţat să muncească mai rău ca robii, zi de zi, fără pauză.

Toţi avem nevoie de bani, pentru a trăi cel puţin o viaţă decentă, dacă nu una

opulentă, lipsită total de grijile materiale. Cei mai cârcotaşi strâmbă deja din nas. Auzi ce mare descoperire a făcut Coruţ?! Parcă eu nu ştiu că am nevoie de cât mai mulţi bani, pentru a trăi mai bine? Posibil ca toţi să ştiţi teoretic că aveţi nevoie din ce în ce de mai mulţi bani, dar nu transformaţi teoria în fapte concrete, producătoare de bani. După ce veţi studia această carte, îmi veţi da dreptate. Un număr redus de persoane, îndoctrinate cu teorii mistice sau filosofice care preamăresc virtuţile sărăciei şi ale sălbăticiei care deriva din ea, susţin că nu au nevoie de avere. În realitate şi ei cheltuie bani, dar mai puţini. Cartea de faţă nu li se adresează lor. De asemenea, această carte nu se adresează persoanelor cu un grad foarte scăzut de cultură, bestializate de consum de alcool şi droguri ori de alte vicii care le împiedică să-şi însuşească şi să aplice regulile şi ideile producătoare de bogăţie.

2. Aproape toţi putem câştiga mai mult decât credem

Ce părere aveţi despre regula din titlu, amicii mei cititori? Exprimă ea o realitate sau e o afirmaţie fără acoperire? Vă voi răspunde cu câteva exemple concrete. La începutul anului 1992, eram şomer şi trăgeam mâţa de coadă, în calitate de colaborator la revista *Expres Magazin*. Dacă cineva mi-ar fi spus că voi ajunge cel mai prolific scriitor român în viaţă şi voi câştiga mai mult de un milion de dolari din scris, i-aş fi spus să mute ursul la poarta unui individ mai credul. Sărăcia m-a forţat să mă lansez în libera iniţiativă, ca editor de carte şi să fac ceea ce nu crezusem că voi putea face vreodată. În 15 ani, am scris, am tipărit şi am vândut 115 cărţi, într-un tiraj de circa şase milioane de exemplare. Am depăşit un câştig de un milion de dolari, într-un domeniu în care se câştigă destul de puţin în România. În acelaşi domeniu, scriere şi editare de carte, englezoaica J.K. Rowling, autoarea seriei Hary Potier, a câştigat circa un miliard de lire sterline numai din şapte cărţi. În cazul meu, câştigul ar fi fost mult mai mare, dacă aş fi abordat un domeniu economic mai rentabil. N-am avut însă pregătirea psihologică şi economică necesară. *Între timp, am adunat informaţii şi reguli necesare obţinerii unor câştiguri mai mari şi mai rapide. Vi* le *prezint în această carte, pentru a vă ajuta să mergeţi drept la ţintă, adică să câştigaţi mult, în timp scurt, fără eşecuri prea mari*.

În topul miliardarilor români, aţi remarcat prezenţa pr. dr. J.C. Drăgan, cu o avere mai mare de un miliard de euro. Cei care i-aţi studiat romanul autobiografic *Prin Europa*, aţi aflat că, în tinereţe, nu părea să aibă nicio şansă de îmbogăţire. În timpul celui de-al doilea război mondial, era un tânăr emigrant în Italia, fără un sfanţ în buzunar. Trăia din dactilografieri şi traduceri de acte, precum şi din ţinerea contabilităţii la un mic aprozar. A învăţat să facă mici afaceri pe cont propriu, cu legume şi fructe, domeniu în care nu prea avea şanse de îmbogăţire. După război, zeiţa norocului. Fortuna, i-a pus mâna în cap. Tânărul Drăgan a inventat butelia de gaz lichefiat şi s-a îmbogăţit din invenţia sa.

Exemplele de persoane foarte sărace care s-au îmbogăţit, în pragul tinereţii sau mai către bătrâneţe, din idei aducătoare de câştig, sunt numeroase. Cei care îmi citiţi seria *Octogonul în acţiune* aţi cunoscut câteva zeci dintre ele. Eu posed câteva sute de biografii de oameni care au învins sărăcia şi au devenit bogaţi pe căi absolut oneste. Le public, din când în când, prin romanele din seria *Octogonul*, cu scopul de a mobiliza cititorii în direcţia înavuţirii. *Vă sfătuiesc să căutaţi şi să citiţi cât mai multe biografii ale unor oameni de succes, pentru a căpăta credinţa că îmbogăţirea este accesibilă aproape oricui, deci şi dumneavoastră*.

În următorul subcapitol, vă voi învăţa să vă dezvoltaţi credinţe puternice în faptul că vă puteţi îmbogăţi. Din acesta, vă rog să reţineţi următoarea formulă de autosugestie: *Eu, numele şi prenumele Dvs., pot câştiga mult mai mult decât în prezent*! Vă rog să repetaţi această formulă, cu glas molcom, de câte 20 – 30 de ori, în fiecare dimineaţă şi seară, ca pe o rugăciune religioasă! Ea va pătrunde în subconştientul dumneavoastră şi va deveni o credinţă puternică de viaţă. Odată devenită credinţă, formula de mai sus vă va mobiliza pe nesimţite să căutaţi, să găsiţi şi să aplicaţi soluţii de îmbogăţire. Nu e vorba de nicio vrăjitorie, ci de ştiinţă (psihologie). Mai mult, formula de autosugestie enunţată, devenită credinţă proprie, vă mobilizează hiperconştiinţa să caute, să găsească şi să aducă în preajma dumneavoastră persoanele

cu ajutorul cărora vă veţi îmbogăţi. Nu vă dau explicaţiile ştiinţifice ale acestui fenomen, deoarece v-ar plictisi. Cine doreşte să le cunoască le poate găsi în cartea *Clanul învingătorilor*.

3. Cine vă împiedică să credeţi că veţi deveni bogaţi şi chiar să deveniţi?

Cel mai frecvent, între dumneavoastră şi averea jinduită stau următoarele stavile:

a. Credinţa greşită că averea se poate dobândi numai prin metode imorale sau ilegale, pe care dumneavoastră nu le acceptaţi, este foarte răspândită în România şi va împiedică să acţionaţi în direcţia îmbogăţirii. Destul de des, această credinţă este folosită şi ca o scuză, de persoanele leneşe în gândire sau acţiune, pentru a-şi justifica inactivitatea şi sărăcia. Eu nu pot să fur, să iau mită, să fac trafic de influenţă, să dau şpagă, să înşel etc. Şi, din această cauză, nu mă pot îmbogăţi, spun multe persoane. Majoritatea micilor şi mediilor întreprinzători din România nu au săvârşit şi nu săvârşesc astfel de fapte ilegale, dar câştigă bine şi foarte bine. E drept că muncesc mai mult decât persoanele care se mulţumesc cu salarii modeste, la stat sau la patron, dar sunt pe deplin liberi şi se pot bucura de plăcerile vieţii. Vă rog să renunţaţi la această concepţie greşită! *Vă rog să vă implantaţi în creier faptul că, în România actuală, se poate câştiga bine din muncă cinstită*!

b. Părerea că averea se obţine mai mult datorită norocului, decât muncii, este o altă barieră în calea îmbogăţirii dumneavoastră. Nu neg rolul norocului în viaţă, însă vă atenţionez de două lucruri. Primul: Norocul apare foarte rar, astfel că nu vă puteţi baza pe el, în planurile de îmbogăţire. De exemplu, din 4 – 5 milioane de persoane care joacă la loto, numai una câştigă potul cel mare şi 30 – 40, premiile din categoria a doua. Vedeţi cât de rar apare norocul pur? În al doilea rând, vă rog să observaţi că *întâmplările norocoase apar în viaţa persoanelor care nu stau şi aşteaptă, ci acţionează pentru a-şi atinge scopul fixat – îmbogăţirea*. *Norocul şi-l mai face şi omul* este un proverb adevărat. Cu cât ne însuşim mai multe taine ale îmbogăţirii, cu atât mai uşor ne creăm şi ne fructificăm mai multe întâmplări norocoase. De exemplu, faptul că un anumit creator vinde o mare cantitate de produse, la un anumit târg, pare să fie un noroc, pentru un neavizat. Dacă vom chestiona „norocosul” în profunzime, vom afla că el a aplicat mai multe reguli de arta succesului şi îmbogăţirii, cum ar fi: s-a informat despre preferinţele de cumpărare ale celor prezenţi şi a adus exact marfa dorită; a fixat un preţ convenabil, încât să vândă cât mai multe produse; a făcut o reclamă eficientă etc.

Vă rog să vă imprimaţi în creier următoarea regulă: *Norocul mi-l fac eu, prin cunoaştere ştiinţifică şi muncă tenace*!

c. Lipsa de încredere în ocrotirea divină împiedică multe persoane să acţioneze pentru a se îmbogăţi. Aţi auzit deseori expresii de felul următor: *Nu mă ajungă Dumnezeu*, *Destinul meu e să fiu sărac*, *Dumnezeu nu dă avere tuturor* etc. Aceste păreri greşite derivă din credinţe religioase sălbatice, cum e şi religia creştină, în care Dumnezeu este prezentat ca un zeu năzuros, sălbatic, care iubeşte mai mult săracii. *În realitate, orice om cult şi conştient se poate bucura de ocrotirea divină, dacă respectă trei obligaţii fundamentale*: să înveţe şi să cunoască cât mai ştiinţific Lumea în care trăieşte, să acţioneze creator şi să se comporte moral. Prin contrast, persoanele inculte, necreatoare şi imorale nu se bucură de ocrotire divină, nici dacă aplică toate ritualurile religioase din Lume.

Ce e de făcut? în primul rând, vă sfătuiesc să vă autosugestionaţi că Dumnezeu vă ajută, cu o formulă ele tipul: *Dumnezeu mă inspiră, mă ajută şi mă ocroteşte, fapt pentru care obţin succes în tot ce fac. Repetaţi această formulă, cu glas molcom, de 20 – 30 de oh*, în *fiecare dimineaţă şi seară*! în al doilea rând, vă recomand să câştigaţi ocrotirea divină prin însuşirea cât mai multor cunoştinţe ştiinţifice, printr-o continuă activitate creatoare şi printr-o comportare morală. Dacă veţi proceda cum v-am sugerat, veţi obţine succese economice, cu siguranţă.

d. Lipsa de încredere în capacităţile proprii de creaţie şi îmbogăţire constituie următoarea frână din creier pe care trebuie s-o distrugeţi. Am cunoscut multe persoane capabile de fapte mari, însă lovite de această slăbiciune – lipsa de încredere în forţele proprii. Ele se mulţumeau să trăiască din salarii modeste, de angajaţi sau din pensii

amărâte, deşi ar fi putut câştiga enorm din activităţi libere. Presupun că şi printre dumneavoastră, printre rudele apropiate, printre amici sau printre alte persoane cu care sunteţi în relaţii există astfel de capacităţi nefolosite. Mare păcat că nu le folosiţi!

Amicii mei, ce trebuie să faceţi, dacă aţi fost loviţi de lipsă de încredere în forţele proprii? în primul rând, vă recomand să folosiţi o formulă de autosugestie de tipul: *Eu, numele şi prenumele Dvs., sunt perfect sănătos şi pot face orice doresc*. Repetaţi această formulă, cu glas molcom. În fiecare dimineaţă şi seară, de câte 20 – 30 de ori, ca pe o rugă! Dacă aţi identificat cauza concretă a lipsei de încredere, de exemplu că nu vă credeţi în stare să faceţi o anumită afacere, vă rog să folosiţi o formulă de autosugestie de tipul următor: *Eu, numele şi prenumele Dvs., sunt perfect sănătos şi pot face cutare afacere*. Repetaţi această formulă autosugestivă cum v-am învăţat!

A doua metodă de înfrângere a lipsei de încredere în forţele proprii presupune mobilizarea conştiinţei şi voinţei dumneavoastră. În acest caz, veţi folosi raţionamente de felul următor: *Eu sunt mai sănătos, mai puternic, mai inteligent, mai harnic, mai perseverent* etc. *decât cutare individ* (*un individ care* s-a *îmbogăţit deja*). *Deci, eu pot face mai mult şi mai bine decât el. Ca atare, voi învăţa, voi crea şi voi munci mai mult şi mai bine decât el, încât îl voi depăşi*. Eu am folosit această formulă de automobilizare, pentru a depăşi „idolii" din domeniul scrisului (jurnalişti, scriitori) din urmă cu 15 ani. După cum vedeţi, am reuşit. Dumneavoastră de ce n-aţi reuşi? Trebuie să reuşiţi şi dumneavoastră! în formula de automobilizare, am introdus verbul *a învăţa*, deoarece, ori de câte ori abordaţi un domeniu nou de activitate, trebuie să-i pătrundeţi toate secretele, prin învăţare.

e. Frica de a aborda activităţi noi şi necunoscute frânează îmbogăţirea multor persoane. Aţi întâlnit şi dumneavoastră destule persoane culte, inteligente şi harnice, care se complăceau în funcţii mărunte, prost plătite, deoarece se temeau să se apuce de activităţi mai rentabile. De regulă, aceste persoane sunt frământate de frâne mentale de tipul următor: *Ce mă fac, dacă nu reuşesc în cutare activitate nouă*? *Voi pierde banii investiţi şi voi rămâne pe drumuri. Unde mai pui faptul că mă voi face de râsul cunoscuţilor*? Cei care veţi studia cu atenţie această carte veţi învinge această frică pe nesimţite. Veţi cunoaşte atât de multe exemple concrete şi veţi învăţa atât de multe reguli de îmbogăţire, încât frica de a aborda activităţi noi, chiar cu unele riscuri, va dispărea din creierele dumneavoastră.

Deocamdată, vă sfătuiesc să vă însuşiţi următorul raţionament*: Bogătaşii care au reuşit în cutare domeniu* (*domeniul care vă interesează, dar vă temeţi să-l abordaţi*), *sunt oameni ca şi mine. Unii îmi sunt chiar inferiori din punct de vedere cultural şi al voinţei. Dacă ei au putut să se îmbogăţească, pot şi eu. Eu pot chiar mai mult decât ei. Ca atare, îi voi ajunge şi-i voi depăşi*. Imprimaţi-vă bine în creiere acest raţionament perfect valabil şi veţi reuşi cu siguranţă în viaţă! De pildă, credeţi că domnul Gigi Becali, unul din cei mai bogaţi oameni din România, a fost mai inteligent, mai cult şi mai harnic decât dumneavoastră? Nu neapărat, amicii mei! Dânsul a fost mobilizat de o credinţă puternică în reuşita economică şi a abordat cu mult curaj domenii noi de activitate, pe care nu le cunoştea. Aşa a ajuns stăpânul unui imperiu financiar. Dumneavoastră de ce n-aţi ajunge? Trebuie să ajungeţi!

f. Legarea de loc este încă o frână care împiedică mulţi oameni să se îmbogăţească. Nu avem o ţară prea mare, să vă temeţi să plecaţi dintr-un judeţ în care nu vă mers treburile şi să reuşiţi în altul. Gândiţi-vă la americanii care-şi străbat continentul de la Oceanul Atlantic, la Oceanul Pacific, în căutarea locului de îmbogăţire! Aţi văzut multe filme cu americani care şi-au luat tot avutul într-o căruţă sau într-o maşină şi au plecat către zone îndepărtate şi sălbatice, să se îmbogăţească. Majoritatea au reuşit. Dumneavoastră de ce nu aţi reuşi la fel ca ei? Sunt ei cu ceva superiori dumneavoastră? Nu, amicii mei! Dumneavoastră le sunteţi superiori din punct de vedere cultural-ştiinţific şi aveţi o ţară mai bogată, în care vă puteţi înavuţi. *Cel mai tipic caz de „legare de glie" îl constituie orăşenii săraci* (*pensionari, şomeri, persoane cu venituri mici*). Ei se mulţumesc să supravieţuiască amărâţi, în oraşele în care s-au născut ori s-au stabilit, deşi ar putea obţine câştiguri necesare unui trai prosper în alte oraşe, în sate şi comune. Vom analiza situaţia lor şi posibilităţile reale de îmbogăţire,

într-un subcapitol separat. Mulţi dintre dumneavoastră se vor convinge că e cazul să se desţelenească din locul în care nu le merge bine şi să pornească spre un loc mai pretabil prosperităţii, din ţara noastră. Nu aprob emigrarea, deoarece produce suferinţe personale şi familiale. Ea poate fi folosită însă într-un raţionament de tipul: *Dacă unii au avut curaj să plece foarte departe* (*Australia*, *SUA*, *Canada*, *Spania*, *Italia* etc.) *pentru a-şi încropi o viaţă mai bună, eu de ce n-aş putea să plec în alt judeţ, în alt oraş sau într-o comună din ţară*? *Pot şi voi face-o, după o matură chibzuinţă şi pe baza unui calcul economic precis*.

Vă dau un exemplu din viaţa mea. Aveam o locuinţă într-un cartier select din Bucureşti (Cotroceni), chiar lângă palatul prezidenţial. Am vândut-o şi, cu banii obţinuţi, mi-am procurat o vilă cu grădină mare, în judeţul Ilfov, precum şi un apartament de bloc în Bucureşti. În doi ani (2005 – 2007), investiţia făcută astfel, prin schimbarea locului, şi-a dublat valoarea. Unde mai pui că toţi cunoscuţii care mă vizitează la vila mea dintre livezi spun că trăiesc ca-n rai? într-adevăr, mă simt excelent şi am o productivitate a muncii crescută. *Câţi oameni săraci din oraşe ar putea proceda la fel ca mine, cumpărându-şi case cu grădini în judeţele lor ori în cele vecine*? Ei şi-ar putea procura, pe lângă ferme de supravieţuire şi banii necesari începerii unor afaceri ori pur şi simplu pentru a trăi din dobânzi, ca rentierii. Vom mai discuta situaţia acestei categorii de persoane.

Aţi înţeles ce v-am sugerat la acest punct? *Rupeţi legăturile cu locurile în care vă merge prost şi plecaţi în locurile în care aţi calculat că vă veţi îmbogăţi ori, măcar, veţi trăi o viaţă demnă*!

g. O altă piedică în calea îmbogăţirii dumneavoastră e formată din concepţii de tipul „e prea devreme” sau, dimpotrivă, „e prea târziu”.

Prima concepţie priveşte adolescenţii, tinerii şi unii maturi. A doua frânează persoanele mai în vârstă, mai ales dacă au obţinut deja o pensie, fie ea şi amărâta. Amândouă concepţiile sunt la fel de proaste, fapt pentru care trebuie să le combatem cu toată vigoarea şi inteligenţa.

E prea devreme să mă apuc de ceva creaţi şi să mă îmbogăţesc e concepţia cu care au fost otrăviţi unii adolescenţi şi tineri. Datorită acestei concepţii, ei aşteaptă ani în şir, să „se coacă”, în loc să înveţe şi să acţioneze în direcţia îmbogăţirii. Vă rog să combateţi împreună cu mine aceasta deprindere de gândire leneşa, parazitară şi nocivă! Vă rog să mobilizaţi adolescenţi, tinerii şi maturii care aşteaptă să „treacă baba cu colacii pe la uşa lor”, folosind exemple din această carte ori din altele!

Nicio vârstă nu e prea fragedă pentru a învăţa, a crea, a munci, a economisi şi a te îmbogăţi»”. Unul dintre cei mai bogaţi americani, Warren Buffet, cu o avere estimată la 40 de miliarde de dolari, şi-a început activitatea la 11 ani, ca vânzător de ziare. Valva de distribuţie a aburilor de la motorul cu aburi a fost inventată de un adolescent englez, în vârstă de 13 ani, care a câştigat o avere din invenţie. La vârsta de 36 de ani, Bill Gates era cel mai bogat om din Lume, în România actuală, există destui adolescenţi şi tineri, cu vârste cuprinse între 16 şi 20 de ani, care au afaceri prospere proprii. De exemplu, eu cunosc câţiva care au deja ciupercării, afaceri cu legume şi fructe, afaceri cu produse electronice, invenţii brevetate la OSIM şi alte surse de câştig. Aţi înţeles că trebuie să luptaţi din toate puterile împotriva concepţiei că un adolescent sau tânăr nu este încă copt pentru o afacere de succes? Aşa să procedaţi, amicii mei!

Complexul psihic „e prea târziu pentru mine să mă îmbogăţesc” este deosebit de nociv. Pe lângă faptul că vă ţine în neagra sărăcie, vă mai scurtează şi viaţa, prin programarea mentală negativă pe care o conţine. Să vă explic despre ce este vorba. Organismul uman este proiectat să funcţioneze circa o sută de ani şi chiar mai mult, sub conducerea creierului. De ce însă majoritatea oamenilor îmbătrânesc şi mor cu mult timp înaintea acestei vârste/ Deoarece se autoprogramează singuri să îmbătrânească mai rapid, să-şi înceteze funcţiile vitale mai devreme şi să moară încă în putere, la vârste mult mai scăzute de 100 de ani.

Cum se autoprogramează mental majoritatea oamenilor să îmbătrânească şi să moară mult mai devreme decât le-ar permite programul genetic să trăiască? De regulă, astfel de oameni, care au dus o viaţă lipsită de succese ori au avut necazuri mari, încep

să-şi spună, în gând, de pe la vârsta de 45 – 50 de ani, că viaţa lor e cam pe sfârşite. Uneori, îşi exteriorizează gândurile, spunând cunoştinţelor sau altor persoane ceva de felul: *Dacă până la această vârstă n-am făcut nimic deosebit şi nu m-am îmbogăţit, de acum încolo, ce speranţe să mai am*? Această părere negativă despre viitorul lor, imprimată în creier, le programează reducerea treptată a poftei de viaţă şi a proceselor vitale. Ca atare, ei încep să îmbătrânească mai devreme şi mor timpuriu. Nu e de vină nici organismul, nici destinul, nici alte închipuiri mistice. Oamenii respectivi îşi planifică singuri, în creier, scurtarea duratei de viaţă activă şi moartea timpurie. Dacă, sub influenţa gândurilor negative, se mai apucă şi de consum de alcool, ajung rapid nişte epave umane şi mor la vârste la care persoanele active sunt încă în floarea vieţii.

Ştiinţa a descoperit că trăim cu atât mai mult, cu cât folosim mai intens creierul şi-l programăm să ne prelungească viaţa. Ca atare, vă sfătuiesc să folosiţi o formulă de autosugestie de tipul: fiu, *numele şi prenumele Dvs.*, *sunt perfect sănătos şi voi trăi o sută de ani*. Repetaţi această formulă, cu glas molcom, în fiecare zi, dimineaţa şi seara, de câte 20 – 30 de ori! După câteva săptămâni de repetiţie, veţi constata că bolile care vă supărau cedează şi pofta de viaţă pulsează în dumneavoastră. Dacă sunteţi curioşi să cunoaşteţi mecanismele psihice care produc această minune, puteţi studia volumul către *culmile succeselor* (*Formula fericirii*). Puteţi procura acest volum de la firmele precizate la finele cărţii, direct sau prin librăriile din care vă faceţi cumpărături.

Puteţi folosi formula precizată şi în discuţiile pe care le aveţi cu diferite persoane, în timpul zilei. De exemplu, cineva vă întreabă cum vă mai merge. Dumneavoastră trebuie să-i răspundeţi: *Excelent*! *Sunt perfect sănătos*, *toate îmi merg bine şi voi trăi o sută de ani*. Cu cât repetaţi mai des această formulă, în ciuda necazurilor de moment, cu atât vă programaţi mai puternic pentru a trăi sănătoşi, fericiţi şi prosperi până la o sută de ani.

Vă mai explic o „vrăjitorie" psihologică care vă prelungeşte viaţa activă şi prosperă până către suta de ani. E vorba de înfrăţirea vieţii dumneavoastră cu viaţa viului vegetal, din care vă trageţi putere. Cine vrea să cunoască mecanismul ştiinţific al acestei „vrăjitorii" poate studia cartea *Clanul învingătorilor*. Această carte se poate procura, prin comandă telefonică, prin poştă, de la firma SOMALI, cu adresa precizată la sfârşitul acestui volum. Eu vă descriu numai operaţiunea prin care distrugeţi din creier ideea negativă că îmbătrâniţi şi veţi muri, înlocuind-o cu credinţa că vă păstraţi tinereţea şi veţi trăi o sută de ani.

Cum procedaţi pentru a vă impune în creier credinţa puternică şi pozitivă că veţi trăi o sută de ani? Luaţi una sau mai multe seminţe de pomi sau arbori care trăiesc foarte mult, cum ar fi nuci, ghinde de stejar, castane, zarzări, pruni etc! Plantaţi aceste seminţe (sâmburi) în ghivece din casă ori de pe balcon, în perioada februarie-martie! În timp ce le plantaţi, spuneţi-vă cu toată credinţa: *Eu voi trăi să văd aceşti pomi* (*arbori*) *mari, să mănânc din fructele lor, să mă odihnesc la umbra lor. Eu voi trăi o sută de ani*. Udaţi moderat pământul din ghivece, până ce plăntuţele răsar din pământ! La vederea lor, bucuraţi-vă sincer şi spuneţi-vă că v-au răsărit fraţii care vă vor însoţi pe lungul drum al vieţii dumneavoastră! Toamna, prin octombrie, după ce cad frunzele, mutaţi plantele respective pe un teren adecvat (în faţa blocului, lângă casă, într-un parc sau pe un maidan neconstruibil, în livadă etc.)! Când le plantaţi, repetaţi-vă „descântecul": *Eu voi trăi o sută de ani, să mă bucur de aceşti pomi* (*arbori*)! în continuare, îngrijiţi micuţii pomi (arbori), discutând cu ei ca şi cum v-ar fi fraţi. Ei vor creşte şi vă vor bucura *iar în creierul dumneavoastră se va imprima credinţa că veţi trăi odată cu ei, până la suta de ani*. Ce spuneţi de această „vrajă"?

Aţi înţeles ce v-am recomandat celor mai vârstnici? În primul rând, să vă scoateţi din creiere ideea că sunteţi terminaţi, că nu mai aveţi niciun rost pe această lume. În al doilea rând, să vă autosugestionaţi că veţi trăi sănătoşi, fericiţi şi prosperi până la o sută de ani. În fine, vă spun că niciodată nu e prea târziu să vă îmbogăţiţi, din idei geniale sau din alte activităţi economice. Am un prieten care s-a apucat de făcut invenţii după ce s-a pensionat. Câştigă o mulţime de bani, din invenţiile lui simple (jucării, obiecte de artizanat şi gospodărie etc). Din această carte, veţi cunoaşte sute de reţete de îmbogăţire după pensionare, din activităţi utile şi plăcute (microferme,

ateliere, apicultură etc). Studiaţi cu atenţie ideile practice de tăcut bani şi aplicaţi-le fără şovăire, deoarece nu riscaţi nimic!

Concluzia? *Niciodată nu e prea devreme sau prea târziu pentru a face avere*. Vă rog să vă imprimaţi în creier acest adevăr de necontestat!

h. Lipsa de cunoaştere a metodelor şi posibilităţilor de îmbogăţire frânează înavuţirea persoanelor înzestrate cu imaginaţie mai săracă. Pentru a distruge şi această frână, eu am scris 15 manuale de arta succesului, ale căror titluri le găsiţi în ultimele pagini ale cărţii. Cele mai importante pentru viaţă sunt prezentul volum, *Către culmile succeselor* (*Formula fericirii*), *Arta succesului pentru copii*. *Leacuri de suflet pentru fete şi femei*, *Farmec feminin*. *Clanul învingătorilor şi Vom trăi omeneşte*! Momentan, unele lipsesc din piaţă, deoarece s-au epuizat tirajele, însă le voi reedita, pe măsura cererilor dumneavoastră. În nicio ţară din Lume, nu s-a mai scris un volum atât de concret despre arta îmbogăţirii, cum este cel din mâinile dumneavoastră. Această carte poate fi înţeleasă de orice persoană, chiar şi cu un nivel mai scăzut de cultură, cum sunt unii ţărani. Sper să ajungă la un milion de cititori români, pentru a produce o revoluţie împotriva sărăciei din ţara noastră.

Lipsa de cunoaştere a metodelor şi posibilităţilor de îmbogăţire nu vă mai condamnă la sărăcie. Puteţi învăţa la orice vârstă să deveniţi gospodari înstăriţi, cu un nivel ridicat de trai. În această carte, eu vă voi prezenta mai multe sute de posibilităţi concrete de afaceri mai mici sau mai mari, din care puteţi scoate bani frumoşi. În completare, voi prezenta şi o bibliografie folositoare celor care vor să adâncească un anumit domeniu economic, să devină specialişti. Vă voi recomanda în special cărţi ieftine şi bune, din care am studiat şi eu. Vă precizez aceasta, deoarece traducerile din acest domeniu sunt foarte scumpe şi nu sunt adaptate la specificul economic al ţării noastre. Cei interesaţi vă veţi face o mică bibliotecă cu cărţi de specialitate, aşa cum am şi eu, ca pomicultor şi horticultor amator. Ori de câte ori veţi avea nevoie de informaţii, veţi alege cartea potrivită şi veţi citi ce vă interesează.

I. Lenea de gândire şi acţiune opreşte multe persoane să devină bogate. Mă contrazice cineva? Averile nu pică din Cer, decât extrem de rar, prin câştiguri la jocuri de noroc, moşteniri sau donaţii. Cele *mai multe averi se fac însă prin investiţie de gândire şi acţiune*. Orice faptă porneşte din gând şi imaginaţie. Întâi gândim şi imaginăm cum va arăta o microfermă de supravieţuire sau de producţie, apoi o facem. Întâi gândim, analizăm şi decidem cum va arăta atelierul nostru de transformat piatra seacă în bani, apoi îl construim şi-l punem în funcţiune. Cine ne împiedică să acţionăm, să facem mai mult, în direcţia îmbogăţirii noastre? în primul rând, lenea de gândire.

Lenea de gândire nu înseamnă neapărat că posesorul creierului leneş este prost sau incult. Există destule creiere strălucitoare care se complac în lene şi în sărăcia care o însoţeşte. *De exemplu*, *un individ cu gândirea leneşă poate fi recunoscut după următoarele caracteristici*:

— *Îşi consumă gândirea şi timpul cu mărunţişuri*, cum ar fi bârfe politice sau de alt fel, discuţii sterile despre fotbal sau alte lucruri minore, vizionarea şi comentarea unor emisiuni televizate cu caracter uşuratic, fără aplicaţie în viaţa lui, pălăvrăgeli îndelungare pe probleme fără folos etc.

— *Evită să citească şi să se cultive în domenii creatoare*, *aducătoare de bogăţie*, cum sunt cele prezentate în această carte şi cele din bibliografie. Nu învaţă nici verbal, de la alte persoane creatoare, nu iau exemplu de la oamenii care au reuşit deja în diverse activităţi economice. Probabil, aţi întâlnit şi veţi întâlni destui indivizi de acest fel. Cu mare greutate, îi veţi putea mobiliza să gândească creator şi activ, în direcţia facerii unor lucrări utile.

Lenea de gândire este dublată întotdeauna de lene de acţiune. Leneşii dorm pe muntele de aur şi se plâng că sunt săraci. Din păcate, cam mulţi români sunt leneşi şi asta explică sărăcia din ţară. Am întâlnit mulţi dintre ei, pe timpul călătoriilor mele prin diverse locuri ale patriei noastre. Pe timpul socialismului, când alţii gândeau şi le organizau munca, lenea lor nu era atât de evidentă. Acum, când fiecare trebuie să gândească pe cont propriu şi să-şi organizeze munca încât să câştige cât mai bine, leneşii ies în evidenţă de la o primă vedere. Mai mult ca sigur, i-aţi întâlnit şi

dumneavoastră. Ei au abandonat atelierele de creaţie din perioada socialistă (împletituri de răchită sau alte materiale, ceramică, mobilier sculptat etc). Ei au lăsat în ruină sistemele de irigaţii, saivanele, grajdurile sau alte obiective economice construite de CAP şi IAS. Ei au tăiat livezile cu pomi fructiferi ori le-au lăsat în paragină. Într-un sat din Teleorman, am întâlnit chiar persoane atât de leneşe, încât nici măcar nu-şi culegeau nucii plantaţi în perioada socialistă, în schimb, cârciumile erau pline şi muzica de dans răsuna de mama focului. Ştiţi şi dumneavoastră ce neajunsuri produce lenea cronică.

Eu am scris această carte pentru oameni harnici şi hotărâţi să scape de sărăcie. Dacă dumneavoastră, cititorii mei, veţi reuşi să mobilizaţi şi indivizi leneşi, din rândul rudelor sau amicilor, s-o studieze şi să se apuce de muncă, vă felicit! România poate ieşi din sărăcie prin efortul comun al majorităţii cetăţenilor ei. În maxim zece ani, România poate depăşi Grecia, Bulgaria, Ungaria, Polonia, ţările fostei Iugoslavii şi ale fostei Cehoslovacii, în plan economic şi al creşterii nivelului de trai. *Putem ajunge la acelaşi nivel de trai cu austriecii şi germanii*. Această carte este un program concret de mobilizare în direcţia organizării gospodăreşti şi creaţiei de bunuri materiale. Dacă veţi aplica sfaturile şi ideile din ea cu stăruinţă, nivelul nostru de trai va creşte vertiginos.

I. În fine. În calea îmbogăţirii în altor oameni stau o grămadă de vicii şi însuşiri negative de caracter, din care vă exemplific câteva:

Alcoolismul nu face casă bună cu îmbogăţirea. Banii cheltuiţi de beţivi pentru alcool, la nivel naţional, ating cifre foarte mari. De exemplu, o statistică de ultimă oră arată că românii sunt pe locul trei în topul băutorilor de bere, după englezi şi germani, cu un consum mediu de 90 de litri de bere pe cap de locuitor. În realitate, beţivii beau mai mult de 90 de litri de bere pe an, deoarece mulţi români nu consumă deloc alcool (eu, de pildă). În plus, beţivanii nu se limitează la bere, ci apelează la vin şi băuturi tari, mult mai scumpe. Vă rog să vă imaginaţi ce averi ar putea câştiga beţivii, dacă ar renunţa la viciu şi ar investit banii în activităţi economice! *Ar fi suficient ca, timp de* vreo *cinci ani, românii să nu consume niciun fel de băuturi alcoolice pentru ca România să ajungă între cele mai bogate naţiuni europene*. Concluzia? Dacă vreţi să deveniţi bogaţi, renunţaţi la acest viciu sau cel puţin consumaţi băuturi alcoolice în mod moderat!

Consumatorismul este una din principalele cauze de sărăcie a românilor. Deşi nu suntem încă bogaţi, prea mulţi români se lăcomesc să consume bunuri şi servicii din tot ce câştigă sau chiar peste posibilităţii, împrumutându-se de la bănci sau de la cămătari (nu economisesc deloc). La ora actuală, cetăţenii români sunt împrumutaţi la bănci cu mai mult de două miliarde de euro, însă aceşti bani nu se văd lucrând în activităţi economice. Datorită consumatorismului de care suferă mulţi compatrioţi de-ai noştri, aceşti bani au ajuns în vile supradimensionate (inutile, în mare parte), în autoturisme de lux, în bijuterii, în produse electronice şi electrocasnice nu neapărat necesare, în bunuri de consum. Numai în cursul anului trecut, românii au cumpărat 225.000 de autoturisme noi, ridicând parcul naţional auto la trei milioane de maşini. Un autoturism la şapte persoane e mult prea mult, exagerat chiar, la o naţiune săracă. Consumatorismul, bată-l vina!

Concomitent cu creşterea gradului de îndatorare la bănci, economiile depuse de români la CEC sau la bănci au scăzut dramatic. Dacă nu economisiţi cum vreţi să vă îmbogăţiţi, oameni buni? Capitalurile necesare unor afaceri prospere se obţin şi prin economisire asiduă, chiar crâncenă. Aşa s-au făcut marile averi. Am cunoscut personal mai mulţi din actualii mari bogătaşi ai României. Poate nu vă vine a crede, dar mulţi dintre ei sunt mai economi decât persoane cu venituri medii şi mici. Gândiţi că sunt zgârciţi? Nu, amicii mei. Sunt economi şi chibzuiţi. Cunosc valoarea banului muncit şi o respectă. Nu aruncă banii cu uşurinţă, cum procedează cam prea mulţi concetăţeni de-ai noştri.

Aţi înţeles ce vă sugerez? Renunţaţi la consumatorism şi deveniţi economi! Strângeţi cu zgârcenie fiecare bănuţ şi cheltuiţi numai cu folos! Astfel, vă veţi îmbogăţi rapid.

— *Pripeala şi nechibzuinţa* par să fie însuşiri de personalitate negative specifice

majorităţii românilor. Aproape că nu găseşti un român să nu se fi lăsat păcălit de jocuri piramidale de întrajutorare (Caritas, Gerald, Sabina Product etc), de diferite fonduri mutuale (FNI, de pildă), de alte înşelătorii mai mari sau mai mici. Ce le-a lipsit acestor oameni? Le-au lipsit maturitatea şi calmul de gândire. Ei n-au analizat pe îndelete, în mod ştiinţific, afacerile care le promiteau câştiguri fabuloase. S-au lăsat târâţi de dorinţa de îmbogăţire rapidă, fără prea multă muncă şi au pierdut sume enorme, cu care ar fi putut face afaceri prospere. Pe parcursul acestei cărţi, veţi învăţa să gândiţi realist şi pragmatic orice propunere de afacere, încât să nu mai păgubiţi datorită pripelii şi nechibzuinţei.

— O însuşire negativă de personalitate mai nou apărută, care vă opreşte să acţionaţi şi să deveniţi bogaţi, este *homo televizionarus* şi *homo internetus*. Prea mulţi români, în special din rândul tinerilor şi maturilor, pierd foarte mult timp în faţa calculatorului (Internetului), având impresia că se cultivă şi se relaxează. Cei mai în vârstă s-au specializat în urmărit emisiuni televizate neserioase (crime, bârfe politice etc.) până târziu, către ziuă. Avem de a face cu un consum inutil de timp productiv şi de energie umană. Niciun om bogat nu procedează astfel. Bogaţii pe care îi cunosc spicuiesc numai ştirile care îi interesează, frunzăresc numai anumite ziare şi reviste, pentru informare şi-şi văd de afacerile lor.

Aţi înţeles ce trebuie să faceţi? Renunţaţi la mărunţişurile din presa scrisă şi audiovizual (ştiri mărunte, bârfe. fotbal, crime, accidente, cancanuri etc.)! Informaţi-vă rapid numai cu datele de interes economic şi cultural ştiinţific! Puneţi accent pe studiul unor cârti serioase, din care aveţi ce învăţa pentru succesul dumneavoastră în viaţă!

V-am prezentat principalele cauze care vă împiedică să deveniţi bogaţi. Trebuie să le îndepărtaţi din viaţa dumneavoastră de îndată şi să vă orientaţi către activităţi creatoare, producătoare de avere.

4 – Nu vă mulţumiţi cu puţin!

Cine se mulţumeşte cu puţin poate pierde tot este un proverb adevărat. Trăim într-o lume nesigură, cu schimbări rapide, în care averile se fac ori dispar cu viteza fulgerului. Cei care nu ştiu să-şi consolideze bogăţia pentru întreaga viaţă pot ajunge la faliment şi sărăcie. În ciuda acestor reguli, mulţi români cu oarecare stare materială se comportă de parcă ar fi asiguraţi cu avere pentru întreaga viaţă. Cel mai frecvent, aceştia aparţin liberilor întreprinzători care au reuşit deja în plan economic şi angajaţilor foarte bine plătiţi de stat ori de firme particulare. Ce nu iau în considerare aceste persoane? Câteva idei:

a. *Averea de care dispun la un moment dat, într-un anumit sector economic, poate dispărea brusc, printr-o întâmplare nefericită*: cataclism natural, crah financiar, dispariţia interesului pentru produsele ori serviciile oferite, îmbolnăvire gravă, falimentarea unor parteneri de afaceri de care depind, pierderea funcţiei (pentru cei angajaţi), căderi de piaţă etc. Cum se luptă împotriva unor asemenea eventualităţi negative? Simplu, amicii mei deja bogaţi, dar insuficient instruiţi: aplicăm proverbul englezesc *Nu pune toate ouăle într-un singur coş*! Ca atare, şi dumneavoastră, cei deja înstăriţi, trebuie să studiaţi şi să vă diversificaţi afacerile în multe domenii economice. *Cu alte cuvinte, trebuie să împărţiţi ouăle (banii) în mai multe afaceri rentabile, încât spargerea unuia (căderea unei afaceri) să nu vă afecteze întreaga avere*. Credeţi că fac teorie pură? Vă rog să vă amintiţi de nume de bogaţi din perioada de tranziţie care au dispărut în anonimat (au sărăcit), deoarece şi-au bazat sursa de avere pe un singur gen de afacere! Bogătaşi care, în urmă cu 10 – 15 ani, ţineau pagina întâi a ziarelor, au sărăcit şi au dispărut din atenţia opiniei publice. Eu vă sugerez să nu procedaţi ca ei şi vă urez să nu ajungeţi săraci. *Vă atenţionez, totodată, că nimeni nu este suficient de instruit şi de informat cu idei de afaceri profitabile, încât să nu mai aibă nimic de învăţat*. Studiaţi această carte! Nu veţi regreta. Nu vă limitaţi la cât aveţi la un moment dat! Diversificaţi-vă afacerile şi sporiţi-vă mereu averea!

b. *O altă categorie de oameni care au tendinţa să se mulţumească cu ce au la un moment dat sunt mici întreprinzători, funcţionari bine plătiţi şi pensionari sau rentieri cu venituri îndestulătoare*. Ei privesc cu mulţumire şi încredere la nivelul economic atins şi se bucură din plin, chiar excesiv, de plăcerile vieţii. Ce nu văd ei? Ei nu văd

faptul că, sub nivelul lor economic, care nu este absolut sigur, se cască prăpastia unei crunte sărăcii. Această prăpastie îi poate înghiţi oricând, prin întâmplări nefericite: faliment, ghinion în afaceri, scăderea puterii leului, îmbolnăviri grave, crah bancar, cataclisme naturale sau produse de alţi factori (incendii, de pildă), pierderea funcţiei bine plătite, accidente etc. Aţi înţeles că, în societatea de consum, nicio avere nu este absolut sigură? Dacă aţi înţeles, veţi studia cu atenţie această carte şi vă *veţi asigura bunăstarea prin mai multe afaceri din domenii diferite*. Dacă pierdeţi într-o parte, nu pierdeţi toată bogăţia.

c. *În fine, din categoria oamenilor care se mulţumesc cu ceea ce au (adică, cu puţin) fac parte intelectuali, funcţionari, pensionari modeşti, muncitori cu venituri mici* etc. Aceste persoane s-au învăţat să tragă mâţa de coadă, de la un salariu la altul, fără a se întreba măcar dacă nu au posibilităţi să câştige un statut economic mai bun. *O bună parte din sfaturile şi reţetele de îmbogăţire din această carte le sunt adresate lor*. Ştiu însă că scepticismul de care suferă îi va determina să nu cumpere această carte, să refuze s-o citească, să caute argumente împotriva propriei îmbogăţiri. Cu alte cuvinte, ştiu că o parte importantă din această categorie de oameni cu venituri medii şi mici este duşmanca propriei îmbogăţiri. *Interesarea şi mobilizarea acestor persoane să studieze cărţi de arta îmbogăţirii şi să aplice soluţiile din ele depinde de dumneavoastră, cetăţenii mai culţi, mai receptivi la nou*. Dumneavoastră vă puteţi lămuri rudele, amicii şi cunoştinţele din această categorie să studieze şi să aplice regulile şi reţele de îmbogăţire. După ce le veţi da impulsul iniţial şi ei vor căpăta gustul averii. După primele afaceri reuşite, concepţiile lor de viaţă se vor schimba radical.

Concluzia? Nu vă mulţumiţi niciodată cu câtă avere aveţi, ci acţionaţi mereu pentru a o spori, din surse cât mai diversificate! Dacă procedaţi astfel, vă veţi asigura o viaţă prosperă şi demnă în toate situaţiile posibile.

5. Începeţi o viaţă nouă!

Dragi amici cititori, până în prezent, aţi avut un anumit stil de viaţă, bazat pe anumite concepţii economice. Mulţi dintre dumneavoastră aţi fost săraci sau foarte săraci, trăind viaţa cu amar şi disperare. *Dacă vă însuşiţi profund regulile din această carte şi aplicaţi reţetele de îmbogăţire care vi se potrivesc cel mai bine, situaţia dumneavoastră economică se va schimba radical în bine*. Practic, veţi începe o nouă viaţă, cu alte concepţii despre Lume şi oameni, cu alte vise şi alte idealuri. Vi se pare că exagerez? Un proverb românesc spune: *Haina îl învaţă pe om să meargă pe stradă şi banul îl învaţă a vorbi*. Din proprie experienţă, vă mărturisesc faptul că, în momentul în care mi-am văzut conturile bancare burduşite cu bani, am început să mă simt mai sigur de mine, mai încrezător în viitor, mai dornic de a trăi viaţa, mai liniştit şi mai senin.

Nu mă credeţi ca, după ce veţi însuşi şi veţi aplica învăţămintele din această carte, veţi începe o viaţă nouă? Vă rog să faceţi un exerciţiu de imaginaţie! De pildă, imaginaţi-vă că aţi câştigat câteva milioane de euro la loto! Ce veţi face cu banii? Ce veţi cumpăra mai întâi? În ce afaceri veţi investi? Cum vă veţi simţi ca stăpâni ai acelei averi? Ce veţi face pentru familie? Dar pentru amici? Cum vă veţi distra? Vă asigur că, pe timpul exerciţiului de imaginaţie, vă veţi simţi foarte bine, vă veţi simţi un om liber şi sigur de viaţa sa. După ce veţi studia această carte şi veţi aplica câteva soluţii de îmbogăţire din ea, vă veţi simţi la fel, însă mult mai justificat: veţi avea o bază materială pe care să vă sprijiniţi credinţele de viaţă.

Ce vă sfătuiesc? în acest moment, spuneţi-vă cu toată încrederea de care sunteţi în stare: *Eu voi însuşi această carte şi mă voi îmbogăţi*! Repetaţi de câteva zeci de ori această formulă, până ce ea devine credinţă de viaţă şi vă programează mental către succes! Să nu cumva să credeţi că vă îndemn să vă autoînşelaţi! Acesta este adevărul adevărat: *cine însuşeşte această carte şi aplică reţetele de îmbogăţire îşi schimbă în bine statutul economic*. Desigur, unii vor câştiga mai mult, chiar milioane de euro. Alţii vor câştiga mai puţin, dar tot vor câştiga ceva şi vor scăpa de sărăcie.

Ştiu că sunteţi cam sceptici faţă de afirmaţiile mele. Mulţi aţi fost păcăliţi cu reclame mincinoase, cu astrograme şi profeţii oferite de diverşi şarlatani. Eu sunt un om de ştiinţă respectat în această ţară pentru seriozitatea şi cinstea mea. Nu vă înşel

cu nimic. *Dacă am spus că vă voi prezenta reţete sigure de îmbogăţire, asta vă voi prezenta*. Majoritatea covârşitoare a persoanelor care vor însuşi şi vor aplica aceste reţete vor câştiga mai mult decât câştigă în prezent sau chiar foarte mult. Excepţiile, formate din persoane care vor întâlni eşecuri, sunt mici şi nu mi se pot imputa mie. De exemplu, pe timpul aplicării soluţiilor de îmbogăţire sugerate de mine, pot apărea ghinioane imprevizibile (calamităţi naturale sau de alt fel, înşelăciuni săvârşite de parteneri, greşeli în activitatea dumneavoastră etc.) – Eu vă asigur că cine se va ţine cu dinţii de litera şi spiritul acestei cărţi, mai ceva decât de o carte religioasă, va reuşi să se îmbogăţească cu siguranţă.

Deci, amicii mei, de azi începeţi o viaţă nouă. Vă urez tot ce e mai bun în această viaţă! Vă urez să vă bucuraţi de o sănătate de fier să creaţi cu spor, să faceţi afaceri bune şi să duceţi o viaţă prosperă, fericită şi demnă până la o sută de ani!

Cum procurăm capitalul de începere a unei afaceri?

Pentru începerea majorităţii afacerilor prezentate în această carte, aveţi nevoie de un capital bănesc mai mic sau mai mare, funcţie de complexitatea afacerii abordate. De la această regulă, există şi o excepţie, în care afacerea dumneavoastră nu are nevoie de niciun capital de pornire. Despre ce este vorba în acest caz? *Unii dintre dumneavoastră pot lua idei din această carte şi le pot vinde unor întreprinzători mai bogaţi, după ce le-au perfecţionat şi le-au adaptat la specificul zonal*. Aprob fără reţinere această metodă de câştig. Dacă eu am ajuns să fiu considerat un soi de bun naţional, e normal ca şi produsele mele intelectuale să devină bunuri publice. Am făcut această precizare, deoarece multe persoane mi-au solicitat aprobarea pentru a-mi folosi idei literare sau de afaceri în presa scrisă, în emisiuni televizate şi în forumuri pe Internet. Puteţi folosi orice idee de-a mea, cu condiţia legală de a preciza din ce carte aţi preluat-o.

1. Ideea e cel mai valoros capital Ce spuneţi, amicii mei cititori? Regula din titlul de mai sus este adevărată sau nu? Eu vă asigur că este adevărată sută în sută. Înainte de a exista un produs ori un serviciu aducător de bani, trebuie să existe un creier care să-l imagineze, sub formă de idee, soluţie, reţetă, schiţă, plan, proiect etc. în urmă cu câţiva ani, am discutat cu un bătrân ţăran moldovean, dintr-o comună de lângă Oneşti. Acesta era foarte înstărit, deoarece producea şi exporta în Germania arbuşti ornamentali. Ştiţi ce mi-a spus bătrânul? Mi-a vorbit cam aşa: *Domnule Coruţ, văd pe la televizor tot felul de tineri care se plâng că nu au capital pentru a porni o afacere. Oare, ei n-au înţeles că cel mai important capital zace în creierele noastre*? în continuare, bătrânul mi-a demonstrat, prin comparaţii practice, că avea perfectă dreptate.

Ce mi-a povestit bătrânul moldovean? *Vă reproduc povestea lui, deoarece este foarte instructivă şi mobilizatoare pentru cei care vor să facă bani şi din piatră seacă*. Satul lor a fost demolat, pentru a face loc unui lac de acumulare. Fiecare ţăran a primit o despăgubire bănească şi un lot de pământ, pentru a-şi relua viaţa de la capăt. Unii ţărani, mai puţin înţelepţi, şi-au încropit câte o coşmelie de chirpici şi au cheltuit aiurea restul banilor de despăgubire. Eroul meu n-a procedat ca ei, în ciuda faptului că fusese ghinionist la tragerea la sorţi a loturilor de casă: nimerise într-o văioagă din care se scosese lut pentru fabricarea cărămizilor. El a transformat ghinionul în avantaj: şi-a făcut un mic iaz particular, l-a populat cu icre fecundate şi a început să vândă peşte. De asemenea, a „furat" metoda de ardere a cărămizilor şi şi-a făcut şi el destule, cât să ridice o casă cu etaj. În continuare, a îngrăşat pământul argilos cu gunoi de grajd aruncat de alţi săteni şi a făcut o grădină de flori şi legume, din care a vândut la piaţă. Deşi avea numai patru clase primare, a studiat manuale de pomicultură ale Academiei Române şi a început să experimenteze în acest domeniu. Aşa a ajuns să producă un soi de păr cu fructe mari cât gutuile, din care a obţinut bani frumoşi. Când l-am cunoscut, avea aproape şaptezeci de ani, era viguros şi cu mare poftă de viaţă. Sursele sale de câştig, de pe numai jumătate de hectar de teren, erau următoarele: fructe din pomi. flori şi arbuşti ornamentali, peşte din iaz, produsele păsărilor (găini, raţe, gâşte), câţiva stupi de albine şi laptele de la o capră. Avea o gospodărie de supravieţuire şi de câştig pe cinste. Vom discuta, într-un subcapitol separat, despre cum vă puteţi organiza şi dumneavoastră aşa ceva.

Încă un exemplu despre ideea care face bani. Un amic de-al meu din Iaşi, Emil Braharu. fost marinar ca şi mine, a ajuns la pensie. Putea să-şi mănânce liniştit pensia, pierzându-şi timpul cu şuete, emisiuni televizate sau alte fleacuri. Firea sa curioasă şi activă l-a împins către inventare de noi produse. A tăcut mai multe invenţii pentru care a fost medaliat la saloanele de inventică din tară şi străinătate. O idee aparent simplă i-a adus averea la picioare. Aţi observat câte peturi de plastic se aruncă, poluând mediul înconjurător? Amicul meu şi-a propus să le valorifice şi a inventat un procedeu pentru transformarea lor în dale de pavat curţile. Invenţia sa a intrat în atenţia unui întreprinzător bogat, domnul Silviu Prigoană şi a fost aplicată în producţie. *Vedeţi cum se câştigă bani din simple idei*?

Un alt amic pensionar. Ion Vâlcu, „s-a îmbolnăvit" de inventică după ce mi-a studiat cartea *Ghidul vieţii sănătoase*, capitolul *Faceţi şi veţi avea*! Pasiunea inventicii l-a cuprins atât de mult, încât trece de la o invenţie la alta, fără a se mai putea opri. A obţinut mai multe medalii de aur şi argint la saloanele internaţionale şi naţionale de inventică. cu invenţii simple, dar foarte utile: umbrela hands free, săniuţa care merge şi pe asfalt, brăduţul ecologic şi cântător, o jucărie care pare să încalce legile fizicii cunoscute, un miniozeneu de tip perpetuum mobile etc. Invenţiile dânsului au atras atenţia unui investitor bogat, astfel că banii îi bat la uşă. *Ce a investit dânsul*? *A investit materie cenuşie, producând idei aducătoare de bani*.

Dacă veţi vizita un salon de inventică, veţi constata că sute de români produc invenţii valoroase, transformabile în bani gheaţă. Unii sunt încă elevi sau studenţi şi asta ne bucură teribil: naţiunea noastră are potenţial intelectual solid, pentru viitor. Destul de mulţi inventatori sunt pensionari, demonstrând practic regula pe care v-am expus-o în capitolul precedent: *Niciodată nu e prea târziu să vă apucaţi de ceva creator şi să vă îmbogăţiţi*. La toate saloanele internaţionale de inventică, inventatorii noştri au luat „crema" medaliilor de aur, argint şi bronz. Acum, urmează faza următoare din activitatea lor: transformarea invenţiilor în bani, prin vindere către întreprinzători bogaţi ori prin punere în producţie.

Ideea nu produce bani numai în domeniul creator, de care v-am vorbit până acum. *Ideile inteligente produc alte domenii, ca de pildă în servicii comerţ, reclame, mass media* etc. V-aţi întrebat vreodată cam câte mii de euro primeşte creatorul unui simplu spot publicitar? Vă spun eu: câteva zeci de mii de euro, dacă reclama sa este de calitate. E suficient să producă o reclamă bună pe an, pentru a avea din ce trăi. Şi în domeniul meu de activitate, imaginarea şi scrierea de cărţi, ideile bune aduc bani grei. De pildă, ideile din volumul *către culmile succeselor* (*Formula fericirii*), apărut anul trecut, mi-au adus un câştig net de circa 40.000 de euro. E o sumă frumuşică, nu-i aşa? E drept că am investit multă muncă în această carte, însă ea continuă să se vândă, aducându-mi venituri suplimentare.

Mai vreţi şi alte exemple de idei (*soluţii, reţete* etc.) *care au produs bani cu nemiluita*? Thomas Alva Edison era obsedat de ideea că energia electrică poate fi folosită la luminat. Cei mai mari specialişti ai timpului său îl contraziceau, susţinând că gazul va fi mereu sursa de iluminat. Edison s-a încăpăţânat şi a făcut circa 2000 de experienţe, pentru a descoperi un filament de bec care să lumineze. În final, a reuşit şi s-a îmbogăţit. Astăzi, toţi folosim becul electric, dar majoritatea nici nu ştiu cine l-a inventat. Motorul Diesel, atât de folosit în timpul nostru, a fost o simplă idee în mintea inventatorului. german Rudolf Diesel. Primele încercări cu el au eşuat, însă inventatorul credea cu putere în părerea sa. În final, a reuşit să-şi perfecţioneze şi să-şi patenteze invenţia, dobândind o avere considerabilă.

Amicii mei cititori, ştiu ce gândiţi: toate invenţiile au fost deja făcute, toate ideile care aduc bani s-au epuizat deja. Cât de greşit gândiţi, amicii mei! *Omenirea se află abia la începuturile cunoaşterii ştiinţifice şi ale creaţiei de bunuri utile. Mii de produse şi servicii aşteaptă, în necunoscutul viitor, ca dumneavoastră să le descoperiţi, să le inventaţi, să le vindeţi ori să le aplicaţi în practică*. În această carte, eu vă prezint aproape o mie de idei pentru făcut bani, începând de la cele mai simple şi până la cele mai complicate. Puteţi prelua aceste idei de-a gata, aşa cum sunt. Puteţi prelucra, perfecţiona şi îmbogăţi aceste idei, pentru a le vinde unor întreprinzători sau pentru a

le aplica în practică. Puteţi născoci noi reţete de îmbogăţire, plecând de la ideile mele. Aveţi o mulţime de posibilităţi să faceţi ceva bun şi să câştigaţi mulţi bani. *Succesul depinde numai de dumneavoastră. Capitalul necesar se află în creierul dumneavoastră.* Este materia cenuşie bine informată cu cunoştinţe ştiinţifice şi activată de dumneavoastră către direcţii de gândire pragmatică, din cele expuse în prezentul volum.

Aţi înţeles ce am vrut să vă spun în acest subcapitol? înainte de a vă văita că nu aveţi capital pentru a porni o afacere, cugetaţi profund! Scormoniţi-vă creierul după o idee care aduce bani fără altă investiţie! Vindeţi această idee (invenţie) unui întreprinzător bogat! Ulterior, cu banii luaţi pe invenţie, puteţi face şi investiţia la care visaţi iniţial şi vă cerea capital bănesc de pornire. Mai întâi, inventaţi lucruri simple, care vă aduc bani imediat! Pe măsură ce adunaţi bani, puteţi inventa şi lucruri mai complicate, care cer investiţii băneşti mari.

2. Imobilele pot deveni capital de afacere

Prin imobile, înţelegem terenuri şi clădiri (locuinţe, hale de producţie şi alte spaţii). Ele pot deveni capital într-o afacere, în mai multe forme, din care exemplific:

a. *Dacă nu dispuneţi de bani şi vă asociaţi cu alte persoane în afacere, ele pot fi aduse ca aport în natură la capitalul social al firmei*. În acest caz, terenurile pot fi folosite pentru producţie agricolă sau construcţii, pot fi ipotecate ori vândute. Locuinţele pot deveni sedii sau spaţii de microproducţie. Halele şi alte construcţii (saivane, grajduri, beciuri etc.) pot fi folosite pentru producţie, pentru închiriere, pentru ipotecare sau vânzare.

b. *Dacă vreţi să faceţi afaceri de unul singur, puteţi folosi imobilele exemplificate pentru producţie, pentru închiriere sau pentru ipotecare şi vânzare, cu scopul de a obţine bani gheaţă necesari altor investiţii*. Dacă nu aveţi rude sau prieteni de nădejde, foarte cinstiţi, din care să s-o faceţi asociaţi de firmă, e recomandabil să lucraţi pe cont propriu. Spun aceasta deoarece, în epoca de tranziţie, multe persoane şi-au stricat caracterele, din cauza lăcomiei. Aşa s-a ajuns la înşelăciuni, furturi şi certuri între asociaţii din numeroase firme. De exemplu, un amic de-al meu avea o afacere foarte profitabilă, în care era asociat cu soţia şi câţiva prieteni. E greu de crezut, dar soţia s-a aliat cu amicii lui, muncind mai puţin şi trăgând foloase din munca disperată a soţului. Firma în care un singur om „trăgea" din greu a slăbit, aşa că s-a ajuns la lichidarea ei iar amicul respectiv a divorţat. Întâmplări la fel de urâte s-au petrecut în firme formate din părinţi şi copii, fraţi, rude apropiate, amici buni. Banii mulţi stârnesc lăcomie şi aceasta duce la pierderea omeniei. Firma mea de editare n-a cunoscut niciun necaz, de 15 ani, deoarece sunt asociat unic. Deci, sunt singurul stăpân asupra afacerii mele. Lucrez mult mai uşor, deoarece iau singur deciziile, fără multă vorbărie, îmi controlez singur capitalul şi activitatea, îmi iau singur veniturile*. În concluzie, sfatul meu e ca, la început, să fiţi asociaţi unici sau numai cu soţia (soţul).*

Folosirea imobilelor în afaceri este privită mai cu reticenţă de români, mai ales când e vorba de singura locuinţă proprietate personală, obţinută în perioada socialistă, de la stat Dacă această locuinţă este în oraş, unde v-aţi obişnuit să trăiţi de mici sau din tinereţe, vă vine foarte greu s-o vindeţi şi să începeţi o afacere la ţară, unde vi se pare că nu beneficiaţi de serviciile specific urbane: gaze, energie termică la calorifer, apă curentă, canalizare etc. Dacă gândiţi astfel şi vă cramponaţi de locuinţa din oraş, vă înşelaţi. Eu m-am mutat la ţară şi dispun de toate facilităţile pe care le aveam în Bucureşti (gaze, apă curentă, canalizare, centrală termică etc.)

– În următorul capitol, *Gospodăria rurală de trai şi creaţie*, vă voi explica pe larg cum se poate îmbogăţi un orăşean cu venituri modeste, mutându-se într-o comună. Deocamdată, vă subliniez faptul că *banii se pot câştiga la fel de bine şi în mediul rural, dacă nu chiar mai bine decât în oraşe*. Pe măsură ce veţi studia reţetele de făcut bani din această carte, vă veţi convinge singuri că am dreptate.

Dacă sunteţi în posesia unui imobil care poate fi ipotecat sau vândut, vă rog să fiţi foarte atenţi la următoarele reguli:

a. *Nu ipotecaţi (nu vindeţi) imobilul decât dacă aveţi deja un plan de afacere foarte clar şi foarte sigur*! În caz contrar, puteţi cheltui banii pe încercări de afacere

neizbutite ori pe bunuri de consum care vă ispitesc şi vă abat de la adunarea de avere. În perioada de tranziţie, zeci de mii de români şi-au pierdut imobilele, deoarece nu au respectat această regulă.

b. *Nu folosiţi mai mult de 50% din banii obţinuţi pe ipotecă sau din vânzare pentru a face o afacere nouă, oricât de rentabilă ar părea aceasta !* Păstraţi un fond de rezervă de 50% pentru situaţii neprevăzute! Aşa procedează oamenii chibzuiţi, care nu se pripesc, mânaţi de lăcomie, să-şi bage toţi banii într-o afacere. Aceştia ştiu că averea se strânge lent, din afaceri din ce în ce mai mari, care se dezvoltă prin reinvestirea câştigului. În perioada de tranziţie, multe persoane din România nu au respectat această regulă, pierzând toţi banii obţinuţi din ipotecă sau din vânzare. Nu faceţi ca ei!

c. *Dacă aţi ipotecat imobilul, nu contaţi că veţi plăti primele rate din câştigurile obţinute din afacerea pe care o porniţi*! Păstraţi-vă o sumă de bani echivalentă cu primele

24 de rate (deci, pe doi ani înainte)! Vă fac această recomandare, deoarece s-ar putea ca afacerea dumneavoastră să nu meargă bine de la început, ci să devină profitabilă mai lent, pe măsură ce câştigaţi experienţă şi vă impuneţi în piaţă. Ar fi păcat să pierdeţi imobilul ipotecat datorită nechibzuinţei. E mai bine să vă asiguraţi împotriva oricărei eventualităţi negative. În perioada de tranziţie, foarte mulţi români care nu s-au asigurat cum recomand eu, au pierdut imobile valoroase, vândute forţat, pe cale juridică, la preţuri mult sub valoarea lor reală.

d. Nu vă repeziţi niciodată să investiţi banii luaţi din imobile în afaceri care par deosebit de rentabile! Aşa au fost jocurile piramidale (Caritas, Gerald, Sabina etc), fondurile mutuale şi băncile care promiteau dobânzi mari (FNI, B.I.R.), imobilele din zone devenite la modă, prin reclamă sau alte bisnisuri similare! Nu vă lăcomiţi, căci riscaţi să pierdeţi tot ce aveţi! Stăpâniţi-vă primul impuls de a intra în astfel de afaceri şi analizaţi profund! De regulă, veţi descoperi singuri că sunt înşelătorii în care nu trebuie să vă băgaţi. Aveţi la dispoziţie aproape o mie de reţete de afaceri sigure, începând de la cele cu investiţie mică sau chiar zero şi până la afaceri de anvergură. Studiaţi-le cu atenţie, din această carte şi din bibliografie, apoi decideţi gospodăreşte!

e. *Când vă apucaţi de afaceri, ţineţi minte că nicio bancă, cu excepţia CEC, nu asigură restituirea integrală a depunerilor, în caz de faliment*! CEC este instituţie bancară de stat, aşa că e mai sigură decât orice altă bancă. Persoanele care au crezut că băncile sunt instituţii sigure au pierdut, în epoca de tranziţie, sume enorme, ca urmare a falimentării unor bănci ce păreau solide: Bankcoop.

Columna, Banca Internaţională a Religiilor etc. Fiţi atenţi prin ce bancă vă derulaţi afacerile! Nici băncile străine, cărora li se face atâta reclamă prin televiziune, nu sunt şi guri. A fost suficient ca bursa americană să se clatine, ca raportul leu-euro să se schimbe, prejudiciind persoanele cu capitaluri în lei, precum şi persoanele care făcuseră împrumuturi pe termene lungi în euro.

f. *Dacă aţi făcut o ipotecă, transformaţi restituirea împrumutului în scopul principal al primelor luni sau al primilor ani de activitate*! Nu vă grăbiţi să cheltuiţi pentru consum şi distracţie din primele câştiguri ale firmei!

Folosiţi aceşti bani pentru a vă răscumpăra libertatea economică, plătind ipoteca! *Cine se împrumută ajunge rob* spune un proverb românesc. Băncile nu sunt instituţii de binefacere, ci nişte cămătari sângeroşi, care vă pot înşela cu reclame mincinoase şi funcţionari cu zâmbete mieroase. Studii făcute de economişti, prezentate şi prin unele jurnale româneşti, au demonstrat că majoritatea băncilor vă iau aproape dublul sumei împrumutate pe termen lung. Să zicem că aţi împrumutat 100.000 euro, pe termen de 20 de ani. De ce să daţi dumneavoastră comisioane, dobânzi şi alte datorii bancare de aproape 100.000 de euro, când puteţi folosi aceşti bani în alt scop? De ce să pierdeţi imobilele ipotecate? Atenţie mare la această capcană în care au căzut cam multe persoane!

3. Puteţi procura capitalul de pornire a unei afaceri din vânzarea unor bunuri mobile, cum ar fi bijuterii, tablouri, mobilier vechi, autoturisme scumpe sau alte bunuri de care dispuneţi.

Aproape că nu există familie de români, chiar mai modeşti, care să nu posede

bijuterii din aur, pietre preţioase, argint, platină. Unele sunt moştenite, altele, achiziţionate în timp. Ca regulă de viaţă, ţineţi minte că *bijuteriile nu fac nicio femeie mai frumoasă şi niciun bărbat mai arătos*. Deci, ele sunt dispensabile şi pol şi vândute, pentru a vă procura capitalul necesar pornirii unei afaceri sigure. Ca să nu spuneţi că sunt un lup moralist, aflaţi că eu şi soţia nu purtăm niciun fel de bijuterii (nici măcar verighete). Nevasta a moştenit câteva bijuterii valoroase de la mama ei, însă le-a oferit unei rude, pentru a le vinde şi a procura capitalul necesar unei afaceri. Dacă noi putem trăi fericiţi fără bijuterii, puteţi trăi şi dumneavoastră.

În multe case din oraşe poţi găsi obiecte vechi şi scumpe, care nu prea folosesc la nimic. Ele pot fi vândute prin consignaţie sau prin mica publicitate, obţinând bani gheaţă necesari începerii unei afaceri. Cu titlul de exemplu, enumăr câteva obiecte de acest fel care pot fi transformate în bani: tablouri; mobilier stil; piane; covoare rare; veselă de argint; colecţii de timbre, bani, decoraţii sau alte obiecte; pendule şi ceasuri de valoare; obiecte de argint masiv; cristaluri şi porţelanuri valoroase; maşini de cusut de colecţie; instrumente muzicale valoroase etc. De exemplu, eu mi-am procurat capitalul de pornire a editurii, în 1992, prin vânzarea unui covor de cult islamic, a unor bijuterii şi a unor obiecte de argintărie.

Dacă aţi apucat să băgaţi bani grei într-o maşină scumpă şi vi se oferă o afacere rentabilă, nu ezitaţi să schimbaţi automobilul cu unul mai ieftin! Ulterior după ce veţi câştiga bine din afaceri, veţi putea să vă achiziţionaţi orice maşină doriţi.

Aţi înţeles ce v-am sugerat la acest capitol? Treceţi în revistă toate bunurile mobile de care dispuneţi şi întrebaţi-vă la care puteţi renunţa, pentru a vă procura capitalul de pornire a unei afaceri!

4. Supramunca şi economisirea crâncenă sunt un izvor de capital pentru o viitoare afacere prosperă.

În judeţul Argeş, trăieşte şi munceşte un amic de-al meu care s-a repatriat din SUA, cu un capital ceva mai mare de un milion de dolari. A folosit banii pentru a-şi organiza o afacere rentabilă în România şi acum este foarte mulţumit în propria ţară. Cum credeţi că a făcut banii în SUA, unde concurenţa este nemiloasă? Prin supramunca şi economisire crâncenă, amicii mei. A avut în permanenţă două slujbe, care îi ocupau timpul de la ora şase dimineaţă până la opt seara. A strâns ban lângă ban, renunţând la majoritatea plăcerilor costisitoare. Un alt amic de-al meu, din Arad, lucrează de vreo opt ani în Italia, în câte două slujbe complementare. Cum strânge ceva bănuţi, cumpără terenuri şi case în România. Deci, nu cheltuieşte banii, ci îi investeşte pentru viitor, când va reveni definitiv în ţară, să se apuce de afaceri pe cont propriu.

Ştiu ce gândiţi, amicii mei cititori: persoanele din exemple au câştigat banii în străinătate, unde există posibilitatea de supramuncă. La noi în ţară nu se poate face aşa ceva. Ei, bine, eu vă contrazic în mod argumentat. România duce deja lipsă de forţă de muncă, fapt pentru care importă chinezi, tunisieni, ucraineni şi basarabeni. În al doilea rând, cine vrea să tragă ca disperatul, cu scop de a-şi aduna un capital pentru propria afacere, găseşte căi multiple de câştig. De exemplu, un taximetrist din Bucureşti, care lucrează circa 12 ore pe zi, câştigă mai mult de o mie de euro pe lună. Un muncitor bun din construcţii câştigă cam 700 – 800 de euro pe lună, în timp ce un necalificat din acelaşi domeniu, cam 300 de euro pe lună. Un legumicultor sau floricultor câştigă mai mult de 1500 – 2000 de euro pe lună, dacă ştie să-şi organizeze bine afacerile. Destui funcţionari de stat sau de firmă câştigă mai mult de o mie de euro pe lună, din care pot face economii pentru afaceri proprii. Cel mai bine plătit funcţionar din România este un director economic din sectorul 2 al Bucureştiului, care câştigă 120.000 euro pe lună (aţi citit corect). Vă imaginaţi ce investiţii poate face acest om?

Dacă vă puneţi mintea la contribuţie, găsiţi destule sectoare de supramuncă, pentru un timp limitat, până ce vă adunaţi capitalul necesar propriei afaceri. Cel mai mare duşman al economisirii capitalului de pornire a afacerii este consumatorismul. Merg pe stradă şi văd muncitori care fumează ţigări scumpe, beau băuturi scumpe, întârzie cu orele prin localuri. Cum să adune ei un capital pentru o afacere, dacă fac cheltuieli la fel de mari cât câştigurile şi nu pun nimic deoparte? La magazinul din satul în care locuiesc, se vând produse agricole, cum ar fi ceapă, usturoi, cartofi, morcovi,

ardei, roşii, fasole etc. Destul de mulţi ţărani le cumpără, deşi ar putea să le producă în gospodăriile proprii. Cum să se îmbogăţească aceşti leneşi?

Regula e clară, amicii mei: Cine vrea să se îmbogăţească trebuie să rupă pisica. Adică, să facă un efort de supramuncă şi de economisire crâncenă, până ce strânge cheagul necesar unei afaceri pe cont propriu. După aceasta, să pornească şi să rentabilizeze afacerea, apoi să-şi permită să se relaxeze. E adevărat că aproape toţi oamenii se pot îmbogăţi, dar numai cei care respectă regulile de înavuţire ajung bogaţi. Vă sfătuiesc să intraţi în rândurile lor.

5. Veniturile din moşteniri, donaţii ori din alte surse întâmplătoare de câştig pot fi înmulţite, prin afaceri profitabile.

Mai mulţi cititori mi-au solicitat consultaţii economice pe tema investirii unor bani câştigaţi prin întâmplări norocoase, din cele exemplificate în titlu. Mi-a fost destul de greu să aleg pentru ei. Din această cauză, am scris această carte. Ea vă pune la dispoziţie aproape de o mie de reţete economice şi vă invită să vă folosiţi creierele, pentru a o alege pe cea mai profitabilă pentru dumneavoastră. Nu există o reţetă generală, valabilă pentru orice persoană, cu orice nivel de pregătire şi aplicabilă în orice loc din ţară. *Soluţiile de îmbogăţire variază de la om la om şi de la o zonă la alta a ţării*. De exemplu, eu nu mă pot îmbogăţi din producerea şi vânzarea de produse ceramice (cărămizi, faianţă, teracotă, gresie), deoarece nu-mi place această activitate. Am însă un amic milionar în valută care s-a îmbogăţit dintr-o astfel de activitate, desfăşurată la o făbricuţă din Banat. Pe mine mă pasionează însă pomicultura şi, dacă nu aş fi un scriitor de succes, m-aş apuca serios de această activitate, adunând o avere din fructe.

Aţi înţeles că o afacere poate merge bine numai dacă vă place şi aveţi talent pentru ea? Ea merge cu atât mai bine, cu cât condiţiile din zona în care o desfăşuraţi sunt mai favorabile. De pildă, dacă produceţi şi vindeţi gumari şi cizme de cauciuc, specifice ţăranilor, aveţi mai mari şanse de câştig în comune şi oraşe mici, cu sectoare agricole, decât în oraşele mari. Nu puteau vinde clopuri oşene în Moldova, nici costume populare în marile oraşe. Vom mai reveni la această discuţie, în capitolul privind comerţul.

6. În fine, dacă vreţi să faceţi o afacere pe cont propriu, puteţi împrumuta banii de la rude, prieteni, bănci sau alte instituţii specializate. În niciun caz, nu împrumutaţi de la cămătari, deoarece vă riscaţi bunurile gajate şi chiar viaţa! Cei care sunteţi mai instruiţi şi mai descurcăreţi puteţi obţine împrumuturi nerambursabile, din programele europene aflate în derulare pe teritoriul românesc. Aceste fonduri nu sunt deloc neglijabile, fapt pentru care vă recomand să vă informaţi la organismele prin care se obţin şi să acţionaţi cu multă răbdare pentru a intra în posesia lor.

Împrumutul de la bancă trebuie să fie ultima soluţie la care să apelaţi, deoarece comisioanele şi dobânzile sunt împovărătoare, astfel că vă înghit aproape toate câştigurile din afacere. Dacă aveţi posibilitatea să împrumutaţi bani de la rude sau amici apropiaţi, cu dobânzi mici, cât cele practicate de CEC, folosiţi această posibilitate! Ea vă oferă condiţii de plată mai uşoare decât băncile şi n-o mai simţiţi ca pe o robie, ca pe o veşnică grijă sau chiar teamă de a nu întârzia plăţile către creditor.

V-am expus principalele surse de procurare a capitalului necesar începerii unei afaceri. Acest capital poate fi mai mic sau mai mare, funcţie de afacerea pe care o abordaţi. *Eu vă sfătuiesc să începeţi afaceri mici, cu capitaluri reduse şi să le dezvoltaţi treptat, pe măsură ce câştigaţi experienţă şi bani*. Aşa este înţelept. Mulţi tineri visează direct afaceri de mare anvergură, care necesită capital de investiţie mare şi care promit câştiguri foarte ridicate. Ce vă faceţi însă dacă. după ce v-aţi lansat într-o astfel de afacere, descoperiţi că nu merge şi pierdeţi capitalul? Vă vine să vă puneţi ştreangul de gât, nu? Din nefericire, destui români s-au hazardat în afaceri pe picior mare, au falimentat şi au ajuns săraci lipiţi pământului ori chiar în închisoarea datornicilor.

Nu vă aventuraţi dincolo de lungimea plăpumii de care sunteţi siguri! Construiţi afacerile treptat, de jos în sus, de la mic la mare! *Porniţi numai afaceri pe care le puteţi controla personal, cu propria dumneavoastră capacitate*! Dacă afacerile în care vă angrenaţi ajung să vă depăşească, riscaţi să pierdeţi tot ce aţi câştigat prin munca

cinstită. De exemplu, mulţi dintre dumneavoastră au auzit de fostul milionar Ilie Alexandru din Slobozia, creatorul firmei *Dallas*. L-am cunoscut personal şi vă asigur că era un om muncitor, serios şi cumsecade. A câştigat foarte bine din câteva afaceri pe care le stăpânea la perfecţie: o fabrică de confecţii, o fabrică de sucuri naturale, câteva magazine şi campingul Dallas. S-a lăsat însă atras în afaceri en gross cu cereale şi a fost păcălit, încât a păgubit enorm. Nu se mai aude nimic despre dânsul. Mare păcat!

Nu e singurul caz de acest fel. Mulţi milionari din perioada de tranziţie au falimentat şi au ajuns săraci lipiţi pământului, deoarece nu şi-au putut domina propriile afaceri. În locul lor, s-au ridicat alţi afacerişti, mai bine pregătiţi, mai bine orientaţi, mai nemiloşi sau mai şmecheri. Se spune că, în orice afacere de succes, trebuie să existe un pic de necinste, mult tupeu şi mult cinism. După ce veţi studia reţetele de îmbogăţire pe care vi le propun eu, veţi afla dacă această părere este adevărată sau nu.

În următoarele capitole, vă voi prezenta soluţiile mele, de la simplu şi ieftin, către complicat şi scump, aşa cum trebuie să acţionaţi în viaţă. Prea puţine persoane reuşesc direct în afaceri mari, care să le îmbogăţească printr-o lovitură norocoasă. Majoritatea adună averea bob cu bob, leu cu leu. Multe dintre reţete se adresează persoanelor sărace care doresc măcar să-şi îmbunătăţească viaţa în limitele decenţei, dacă nu să adune averi fabuloase. Aplicarea lor masivă va produce mutaţii pozitive în nivelul de trai şi civilizaţie din ţara noastră. Dacă am reuşi să mobilizăm un milion de români din ţara şi străinătate să aplice aceste idei de îmbogăţire, am produce un început de revoluţie economică în România. Acesta ar fi primul pas serios către schimbarea în bine a vieţii majorităţii cetăţenilor români.

Înainte de a trece la următorul capitol, vă atenţionez de ceva deosebit de important: *Nu vă puneţi speranţe de creştere a nivelului de trai în politicieni şi guvernanţi*! *Puneţi aceste speranţe în dumneavoastră înşivă*! Politicienii şi guvernanţii vor născoci mereu taxe şi biruri, pe care să le plătiţi, pentru ca ei să huzurească. Nu mă credeţi? Am câteva relaţii în „înalta societate” a politicienilor şi guvernanţilor. Dacă i-aţi auzi vorbind între ei, liberi de orice constrângeri propagandistice, v-aţi îngrozi cât de desprinşi sunt de problemele vieţii noastre, cât de necunoscători şi nepăsători sunt faţă de necazurile care ne strâng de gât.

Concluzia? Trebuie să reuşim să ne creştem nivelul de trai şi să ne îmbogăţim pe cont propriu, strecurându-ne prin hăţişul legilor nedrepte sau ambigue elaborate de politicieni şi guvernanţi. După ce vom fi bogaţi, ne vom putea organiza în asociaţii şi vom putea impune guvernanţii pe care îi meritǎm. Aceasta este calea către Români; prosperă şi civilizată din viitor. O vom străbate cam în zece ani. Peste zece ani, România va fi una din cele mai frumoase şi mai prospere ţări europene. Cu o singură condiţie, însă: să mobilizăm la creaţie şi îmbogăţire cinstita majoritatea concetăţenilor. Pentru început, să mobilizăm în această direcţie cel puţin un milion de oameni. Nu putem? Eu vă voi demonstra că putem.

Gospodăria rurală de trai şi creaţie

Câteva milioane de români trăiesc în oraşe, cu un venit pe cap de persoană mai mic de 500 lei. În această situaţie se află mulţi pensionari, şomeri, muncitori cu salarii mici. În aceste cazuri, nu putem vorbi de viaţă normală, ci de un trai mizer, de minimă supravieţuire, sub limita de sărăcie. Nici nu-mi pot imagina cum se descurcă aceste persoane, cu veniturile lor amărâte, pentru a-şi plăti întreţinerea, telefonul, televizorul şi alte datorii curente. Din ce-şi mai cumpără alimente şi medicamente de strictă necesitate? Din ce-şi mai procură un minim decent de îmbrăcăminte şi încălţăminte? S-au mai relaxat oamenii aceştia în vreun concediu, de când i-a lovit crunta sărăcie? Nici vorbă ca astfel de persoane, care îşi socotesc cu grijă ultimul leu, să poată cumpăra ziare, reviste şi cărţi ori să participe la spectacole cu caracter cultural. Ceea ce duc ei nu este viaţă, ci o agonie la care guvernanţii nu au leac. Cinicii lideri politico-administrativi îi aşteaptă să moară, să scape de balastul pensiilor şi ajutoarelor de şomaj.

Prima parte din acest capitol se adresează acestei categorii de persoane. Voi vedea eu cum voi introduce această carte în locuinţele lor: prin donaţie, cu ajutorul firmelor care acţionează din uşă în uşă, prin firme de afaceri imobiliare, cu ajutorul

unor oameni inimoşi şi sincer interesaţi de soarta altor oameni etc. *O mare parte dintre aceşti oameni pot să atingă un nivel decent de trai sau chiar să prindă cheag, dacă se mută în gospodării rurale*. Această mutare le prelungeşte şi viaţa, deoarece statisticile arată că orăşenii trăiesc cu 3 – 5 ani mai puţin decât sătenii, datorită poluării fonice şi noxelor de tot felul.

Aproape toţi orăşenii din această categorie au totuşi o valoare cu care îşi pot schimba viaţa în bine: *locuinţele căpătate în perioada socialistă*. Ei pot vinde aceste locuinţe, acum, când preţul lor a atins punctul maxim de creştere. După ce marile firme de imobiliare aflate în acţiune pe teritoriul românesc vor scoate la vânzare locuinţe noi, mai comode, preţurile locuinţelor din blocurile şi vilele vechi vor scădea, deoarece au fost umflate artificial, prin lipsă de ofertă. Oamenii necăjiţi, din categoria pe care o discutăm, au la dispoziţie circa 2 – 3 ani, înainte ca piaţa imobiliară a locuinţelor vechi să se prăbuşească. Ei pot acţiona în acest timp pentru a-şi procura o gospodărie rurală, păstrând şi o rezervă din banii obţinuţi pe locuinţa din oraş.

1. Care sunt paşii pe care trebuie să-i faceţi, dacă vreţi să vă ridicaţi nivelul de trai într-o gospodărie rurală?

a. În primul rând, trebuie să vă documentaţi serios asupra preţului pe care îl puteţi obţine pentru locuinţa dumneavoastră din oraş. În acest scop, consultaţi firmele de intermedieri de afaceri imobiliare, urmăriţi anunţurile de la mica publicitate, sfătuiţi-vă cu persoane avizate din rândul rudelor şi amicilor! Preţurile locuinţelor din marile oraşe au explodat pur şi simplu. O garsonieră se vinde cu preţuri cuprinse între 60.000 şi 90.000 de euro. un apartament de două camere a ajuns la mai mult de o sută de mii de euro. Zilele trecute, o cunoştinţă de-a mea a vândut un apartament de patru camere situat la periferia Bucureştilor (cartierul Tei), cu imensa sumă de 137.000 de euro. E o sumă cu care vă puteţi organiza o gospodărie rurală modernă, păstrând aproape jumătate din sumă ca rezerva sau ca fond de relaxare. Preţurile locuinţelor din oraşele mici sunt ceva mai scăzute, dar, oricum, mult mai ridicate decât preţul unei gospodării ţărăneşti.

După ce v-aţi documentat cam ce sumă puteţi obţine pe locuinţă, nu vă grăbiţi s-o vindeţi, decât dacă obţineţi un preţ extraordinar de bun! în celelalte cazuri, mai aşteptaţi un pic, pentru a face următorii paşi în aventura dumneavoastră!

b. În al doilea rând, căutaţi în ziarele de anunţuri (Anunţul de la A la Z, Anunţul telefonic etc.) sau pe Internet oferte de vânzare a unor gospodării ţărăneşti, din judeţul dumneavoastră ori din cele limitrofe! De regulă, veţi constata că aceste gospodării rurale sunt oferite la preţuri mult mai mici decât puteţi obţine pe locuinţa dumneavoastră din oraş. În unele cazuri, sunt la preţuri derizorii, de 10 – 20% din suma pe care o puteţi scoate dumneavoastră din vânzarea locuinţei. Discutaţi telefonic cu vânzătorii gospodăriilor ţărăneşti, pentru a vă informa despre starea acestora, precum şi despre alte probleme care vă interesează: teren în folosinţă, distanţa până la oraşe, calitatea drumurilor (asfaltate, pietruite), existenţa reţelei de gaze şi de apă curentă, servicii de care puteţi beneficia în comuna ori satul respectiv etc! Notaţi toate ofertele interesante pe o agendă, pentru a le putea viziona! Nu vă grăbiţi să optaţi pentru una dintre ele! *în niciun caz, nu cumpăraţi vile noi, supradimensionate, cum au apărut în unele comune, cheltuind toţi banii*! Dacă analizaţi situaţia în mod realist, veţi constata că o familie de 2 – 3 persoane, cum e a dumneavoastră, se poate mulţumi cu o casă de trei camere.

c. *După ce aţi făcut o selecţie a ofertelor de locuinţe rurale, mergeţi pe teren şi vizionaţi-le pe fiecare în parte*! Bine ar fi să luaţi cu dumneavoastră şi un specialist în construcţii, care să vă evalueze corect gospodăria de vânzare şi să aprecieze cam câţi bani veţi cheltui pentru a o moderniza. *De regulă, modernizările unei locuinţe ţărăneşti în bună stare vă costă cam 10 – 15.000 de euro şi constau în următoarele operaţii*:

— *Introducerea apei curente în casă*, de la puţ de adâncime prevăzut cu hidrofor.

— *Construirea instalaţiei de canalizare*, cu fosă septică sau vidanjabilă şi racordarea ei la baia şi bucătăria din casă.

— *Instalarea unei centrale termice cu calorifere*. În prezent, puteţi găsi centrale termice dintre cele mai diverse, aşa că aveţi de unde alege, funcţie de posibilităţile de

alimentare din satul în care vă stabiliţi. Există centrale termice pe gaze, pe combustibil lichid (motorină, petrol), pe combustibil solid (lemne, cărbuni) şi electrice.

— *Izolarea exterioară a casei cu polistiren*, cu scop de a păstra căldura în timpul iernii făcând economie şi răcoarea, în timpul verii.

— Dacă verile sunt foarte călduroase, vă puteţi instala un aparat de aer condiţionat. Acesta poate fi folosit şi în timpul iernii, pentru încălzire.

— Lucrări de zidărie şi finisaje, pentru a vă asigura un confort modern (gresie, faianţă, parchet etc).

Pe timpul vizionării locuinţelor din mediul rural, nu scăpaţi din vedere terenurile aferente şi modul în care le puteţi folosi! Dacă intenţionau! să vă apucaţi de activităţi cu caracter agricol, din cele expuse în următoarele capitole, căutaţi o casă cu mai mult de jumătate de hectar de grădină!

d. După ce aţi găsit casa ţărănească ideală, puteţi vinde locuinţa din oraş, pentru a o cumpăra pe cea din sat.

Ideal ar fi ca preţul plătit pe casa ţărănească şi pe modernizările exemplificate să ajungă abia la jumătate din preţul pe care îl obţineţi dumneavoastră pe locuinţa din oraş.

Restul sumei poate fi folosită parţial, pentru a vă cumpăra un autoturism şi unelte de grădinărie sau dotări pentru creşterea păsărilor şi animalelor. *În niciun caz, nu cheltuiţi toată suma obţinută pe locuinţă*! Păstraţi cel puţin 15 – 20.000

de euro, la CEC sau la o bancă sigură, pentru a obţine dobânzi şi a folosi banii pentru situaţii neprevăzute! Dacă v-aţi propus să vă ridicaţi nivelul de trai prin mutarea în mediul rural, trebuie să simţiţi într-adevăr că trăiţi mai bine.

e. *De îndată ce aţi pus mâna pe locuinţa ţărănească, începeţi lucrările de modernizare şi transformare a ei într-o casă plăcută, în care să duceţi un trai senin şi să desfăşuraţi numai activităţi aducătoare de venit, care vă plac*! Dacă nu cunoaşteţi activităţile din care puteţi trăi şi acumula bani în mediul rural, informaţi-vă din această carte şi din bibliografia prezentată în ultimul capitol! Nimeni nu se naşte învăţat şi oricine poate însuşi operaţiuni cu caracter agroalimentar. Eu mi-am procurat o bibliotecă întreagă despre pomicultură, horticultura, creşterea păsărilor şi animalelor. Când nu ştiu ceva, deschid cartea şi mă informez. După primele luni de trai şi muncă la ţară, veţi constata că sănătatea dumneavoastră se îmbunătăţeşte, vă creşte buna dispoziţie şi tonusul vital. E tocmai momentul potrivit să vă autosugestionaţi zilnic cu formula *sunt perfect sănătos şi voi trăi o sută de ani*. Succes!

2. Cum arată o gospodărie rurală de supravieţuire?

Gospodăria rurală de supravieţuire este destinată pensionarilor, şomerilor şi persoanelor sărace din ou care se mulţumesc să ducă o viaţă liniştită şi îndestulată, fără a-şi pune problema unei îmbogăţiri. Ea cuprinde tot ce este necesar pentru hrana şi echiparea unei familii de *IA* persoane. De regulă, ea trebuie să cuprindă cel puţin următoarele valori:

a. *O casă ţărănească modernizată de trei camere*.

Dacă doriţi o casă mai mare, peste necesităţi, veţi plăti în plus la încălzit şi iluminat. Din proprie experienţă, vă spun că încălzitul şi iluminatul unei case din mediul rural, de şase camere, cum am eu, costă mai puţin decât întreţinerea şi electricitatea de la un apartament de două camere din oraş.

b. *Acareturi pentru păsările şi animalele* din gospodărie. Necesităţile de hrană ale unei familii de tipul celei exemplificate pot fi asigurate de zece găini ouătoare şi o capră cu lapte. Acestea se hrănesc cu resturi alimentare şi vegetale, din grădină, precum şi cu furaje destul de ieftine. Ouăle, laptele şi brânza furnizate de găini şi capră vă asigură o alimentaţie sănătoasă. Dacă doriţi mai mult, puteţi creşte găini, raţe, gâşte, curci şi porci pentru carne. În alt capitol, vom discuta despre posibilităţile de producţie într-o gospodărie cu scop de vânzare (îmbogăţire).

c. *O gospodărie de supravieţuire trebuie să aibă suficienţi pomi şi arbuşti fructiferi, pentru a asigura nece sarul de fructe pentru întreaga familie, tot anul*. Aceasta înseamnă că trebuie să vă plantaţi cireşi, vişini, caişi, pier sici, meri, peri, pruni, nuci, gutui, migdali, castani comestibili, coacăzi, zmeuri, agrişi, afini, muri de

cultură, aluni, smochini, corni şi suficienţi butuci de vie nobilă. Eu mi-am plantat din toate acestea, în urmă cu doi ani, când m-am mutat în sat. În acest an, au rodit primii pomi şi arbuşti fructiferi, umplându-ne inimile de bucurie: vişinii, cireşii, caişii, merii, perii, gutuiul, coacăzii şi agrişii. Peste doi-trei ani, livada va rodi din plin, astfel că vom avea destule fructe pentru consumul propriu.

d. *Gospodăria ţărănească model trebuie să dispună de un teren bine îngrăşat, pentru producpa de legume şi zarzavaturi necesare consumului*. Cu titlul de exemplu, vă prezint produsele pe care le puteţi obţine de pe câteva sute de metri pătraţi de grădină simplă (fără solarii): salată, ceapă verde şi uscată, dovlecei şi dovleci plăcintari, ustu roi verde şi uscat, castraveţi, leuştean, mărar, pătrunjel, ţelină, alune de pământ, morcovi, roşii, ardei (graşi, căpia, iuţi, gogoşari), vinete, andive, varză, conopidă, cartofi, fasole verde şi uscată, mazăre sau linte, spanac, sfeclă

roşie, ridichi de lună şi de toamnă, praz, pepeni verzi şi galbeni, etc. *Vedeţi ce uşor se obţin alimentele în mediul rural*? *Nu trebuie să staţi cu mâna în buzunar, după bani, toată ziua*.

e. *Persoanele mai harnice pot întreţine şi câţiva stupi de albine, asigurându-şi consumul de miere şi alte produse apicole din surse proprii*. În acest caz, nu mai trebuie să cumpărau zahăr. Mierea este mult mai sănătoasă decât zahărul.

f. *În tine, observăm că oamenii au nevoie şi de frumos pentru a se simţi bine*. Aceasta înseamnă că trebuie să vă amenajaţi şi o grădiniţă de flori, din care nu pot lipsi îi liacul, trandafirii, zambilele, lalelele, bujorii, crizantemele, tufănelele (Dumitriţele), iasomia, garofiţele, clematitele, gherghinele, dăliile, menta, busuiocul etc. *Nu uitaţi să plantaţi în faţa casei un brăduţ, pentru a-l împexiobi în sărbătorile de iarna*! Astfel, veţi economisi bani şi veţi stâr pl practica negativă a tăierii brazilor pentru împodobit.

Dacă, după ce aţi citit acest subcapitol, aţi început să gândiţi că veţi trudi ca robii la pământ şi la animale, vă înşelaţi. Munca într-o gospodărie de maxim jumătate de hectar este o adevărată plăcere, care vă prelungeşte viaţa. Nimeni nu vă zoreşte din urmă, să lucraţi ca la bandă rulantă sau ca la normă. Lucraţi ce vă place şi când vă place. Vă asiguraţi aproape tot necesarul de hrană, încât nu cumpăraţi nimic, zile în şir. Până şi pâinea sau mămăliga o puteţi produce singuri, din făină şi mălai. În oraş, nu puteţi face un pas fără să băgaţi mâna în buzunar, după bani. La ţară, cumpăraţi doar alimente de strictă necesitate: ulei.

zahăr, sare, făină, mălai. E mult mai uşor de trăit cu o pensie mică sau cu salarii modeste. Puteţi chiar economisi bani, pentru nevoi neprevăzute.

Dacă aţi ales o zonă favorabilă, puteţi îmbogăţi nespodăria dumneavoastră cu un iaz de câteva zeci de metri pătraţi, asigurându-vă peştele necesar consumului casnic.

Aşa cum vom vedea ulterior, gospodăria rurală de supravieţuire poate fi mărită şi perfecţionată, încât să devină o fermă de producţie aducătoare de bani buni. Probabil, intuiţi şi singuri cum se procedează, însă eu vă voi prezenta reţetele în mod detaliat, pentru a vă uşura munca.

3. Ce activităţi rentabile se mai pot desfăşura în sate şi comune?

S-ar putea ca unii dintre dumneavoastră să nu se mulţumească cu simpla gospodărie de supravieţuire în mediul rural şi să viseze mai mult. Dacă gândiţi astfel, e foarte bine. Înseamnă că aveţi stofă de liberi întreprinzători şi vă veţi îmbogăţi din activităţi specifice mediului ţ arănesc. *Aveţi şi bani pentru a fonda o mică firmă de creaţie ori de servicii, deoarece aţi economisit cel puţin 15. (XX) – 30.000 de euro din preţul luat pe locuinţa din oraş*

Vă prezint exemplificativ câteva zeci de reţete de afaceri de succes ce se pot desfăşura în comune şi sate:

a. *Farmacie, cabinet stomatologic, cabinet de medicină generală, cabinet de medicină veterinară*. Pentru această afacere, trebuie să aveţi calificarea de farmacişti, medici sau asistenţi medicali. Afacerea este abordabilă de pensionari, dar şi de persoane nemulţumite de veniturile

57

din oraş. Clientela nu lipseşte, deoarece majoritatea comunelor patriei au în medie 10.000 locuitori.

b. *Salon de coafură şi frizerie, o afacere foarte uşoară şi rentabilă*. Din păcate, ea lipseşte din majoritatea comunelor noastre. Eu merg în Bucureşti să mă tund, deoarece în comuna mea, cu aproape 15.000 de locuitori, nu există asemenea salon. Clientela nu lipseşte. Majoritatea oamenilor din zilele noastre vor să arate bine.

c. *Ateliere de croitorie, blănărie, cojocărie şi trico taje din lână*. Vă îndoiţi că la ţară, unde materia primă şi mâna de lucru sunt foarte ieftine, puteţi obţine avere din astfel de ateliere? încercaţi numai una din reţete, să zicem tricotaje de lână sau haine din piele de capră şi vă veţi convinge!

d. *Centre de achiziţie a produselor ţărăneşti, spre a firevândute*. Ce puteţi achiziţiona din sate şi comune, dacă posedaţi spirit comercial? Lână; piei de miel, de ied, de oaie, de capră, de bovine, de porc; borangic (din gogoşile viermilor de mătase); ouă; lapte şi brânzeturi; păsări şi animale vii; legume şi fructe; plante medicinale; flori en gross; produse de artizanat (ţesături, sculpturi în lemn şi piatră, opere de metaloplastie); produse de stup (miere, propolis, lăptişor de matcă); nuci, alune şi migdale; fructe de pădure (fragi, zmeură, măceşe, ciuperci etc). Pe par cursul acestei cărţi, veţi descoperi că mediul rural este un rezervor inepuizabil de produse vandabile. *E suficient să luaţi o singurtă reţetă de făcut bani şi s-o puneţi în aplicare, pentru a vă creşte serios veniturile*. De exemplu, la export, se cer insistent ouă de prepeliţă şi prepeliţe vii, fazani.

Iepuri de câmp şi de casă, melci, broaşte, păuni şi multe produse naturale ecologice. Cine vă opreşte să vă fondaţi o firmă de achiziţii şi revânzare a acestora?

e. *În sate şi comune, vă puteţi construi centre de prelucrare a unor produse din mediul ţărănesc*. De exemplu, vă puteţi înfiinţa firme de prelucrare a plantelor medicinale, a legumelor şi zarzavaturilor, a lemnului şi pieirei, a laptelui etc. în următoarele capitole, vom analiza pe larg fiecare afacere de acest tip, astfel că vă veţi putea documenta bine.

f. *Dacă dispuneţi de calificarea necesară, puteţi deschide în comune ateliere de reparaţii auto. centre de vulcanizare, ateliere de reparapl aparate electronice şi elec trotehnice, centre de reparaţii instalaţii electrice şi instalaţii sanitare* etc. Majoritatea comunelor au devenit destul de bogate, astfel că sătenii au aparate şi instalaţii tehnice care necesită astfel de intervenţii. Majoritatea meseriaşilor sunt concentraţi la oraş, însă. Eu a trebuit să-mi aduc electrician din oraş şi să-l plătesc enorm. Pentru un simplu defect la maşină, trebuie să mă târăsc până la oraş. Aţi prins ideea?

Multe meserii se pot practica rentabil în sate şi comune.

g. *În sate şi comune, puteţi prospera cu ateliere de limplărie, de feronerie, lăcătuşerie, de prelucrare a pietrei şi mozaicului, de zidărie şi zugrăvit*.

h. Comerţul din sate şi comune s-a cam redus la băuturi şi alimente. Lipsesc magazinele mixte, care să vândă de la ac la cojoc, inclusiv cărţi. *Investiţia într-un magazin mixt nu este foarte mare, mai ales dacă dispuneţi deja de un spaţiu adecvat, în curtea dumneavoastră*.

58

59

I. *Instalaţiile de producere a nutreţurilor combinate şi concentrate sunt relativ ieftine şi pot funcţiona într-o anexă a gospodăriei dumneavoastră*. Produsele obţinute din mixarea porumbului, grâului, orzului şi florii soarelui sunt foarte rentabile: la fiecare kilogram sau dublă de nutreţ concentrat, câştigaţi cam 50% peste ce-aţi investit.

j. *După ce vă specializaţi, puteţi ajunge producători şi vânzători de anumite produse, cum ar fi, de pildă, butaşi de viţă de vie, pomi altoiţi, răsaduri de legume şi zarzavaturi*. Dacă sugestia mea de mica afacere vi se pare un fleac, mergeţi prin pieţe, primăvara şi vedeţi cât costă asemenea produse! Banii se mai adună şi cu ţârâita, unicii mei.

Multe alte afaceri mici, cu investiţii reduse, se mai pot face în sate şi comune. Pe

măsură ce veţi studia acest volum, vă vor veni noi şi noi idei. Notaţi-le într-o agendă, analizaţi rentabilitatea lor şi selectaţi-le pe cele care vă aduc bani cu siguranţă!

După cum aţi văzut în acest capitol, oamenii inteligenţi pot trăi şi în sat ori comună în condiţii la fel de bune, dacă nu chiar superioare, celor din oraş. Mulţi dintre dumneavoastră sunteţi legaţi de oraşele în care trăiţi vieţi amărâte sau foarte modeste, prin obişnuinţe la care vă vine greu să renunţaţi, mai ales dacă sunteţi mai în vârstă. Eu nu vă forţez să renunţaţi la ele. Vă spun, însă, din proprie experienţă, că, după câteva luni trăite la ţară, în linişte şi cu aer curat, vă veţi simţi alţi oameni. Fiecare floare şi plantă vă produce bucurie, prin culoare, miros sau gust. Animă-luţele din ogradă vă distrează cu isprăvile lor. Grijile care vă frământau în oraş şi vă măcinau vieţile dispar şi locul lor este luat de o mulţumire senină.

Dacă sunteţi împătimiţi de anumite emisiuni televizate, nu suferiţi nimic după mutarea în sat. Până şi cea mai amărâtă comună are televiziune prin cablu sau prin satelit. Puteţi să vă satisfaceţi pasiunea cu câteva zeci de posturi de televiziune, la libera alegere. Ce vă lipseşte faţă de oraş? Zgomotul îngrozitor, poluarea, înghesuiala, certurile, nervozitatea, stresul şi grijile. Dacă vă place atât de mult, vă puteţi procura un autoturism, să vizitaţi oraşul, ori de câte ori vă cuprinde dorul de el. În multe cazuri, nici nu e nevoie de autoturism, deoarece majoritatea comunelor sunt străbătute de curse de maxi taxi care vă duc în oraş rapid şi ieftin.

Vă urez succes în noua viaţă celor care aţi ales să iăiţi şi să munciţi în mediul rural!

60

61

Culegeţi banii din natură!

Cei care aţi fost prin alte ţări puteţi face o comparaţie realistă între condiţiile naturale de la noi şi din alte zone ale planetei. *Aţi observat ca natura din patria noastră este deosebit de generoasă*? *Ea ne oferă bogăţii de-a gata, numai să le culegem şi să le consumăm ori să le vindem*. Aceste bogăţii diferă de la o zonă la alta a ţării, însă nu există un singur judeţ sau comună complet sărace. Multe din bogăţiile naturale despre care vom vorbi în acest capitol sunt concentrate în zona de dealuri submontane, de-a lungul râurilor şi în preajma pădurilor. Dacă jefuitori iresponsabili n-ar fi redus grav fondul nostru forestier, ele ar fi fost şi mai multe. Noi, oamenii conştienţi şi bine instruiţi, putem repara jaful forestier, prin plantare de liziere, păduri, livezi, vii. Putem şi trebuie s-o facem*. În mod normal, în următorii zece ani, întreaga Românie trebuie să devină o grădină înfloritoare şi prosperă, în care să-i tot vină să trăieşti şi să nu mai mori. Ea poate deveni aşa cum o visăm numai dacă majoritatea cetăţenilor se mobilizează în direcţia înfloririi patriei*. Guvernanţii fac destul de puţin în această direcţie, fapt pentru care noi, cetăţenii moderni, trebuie să ne asociem şi să acţionăm pe eoni propriu, în direcţia pozitivă. *Nimeni nu e prea tânăr sau prea bătrân pentru a contribui cu câte ceva la refacerea fondului forestier, pomicol, viticol şi horticol al ţării*.

Am scris această carte cu gânduri bune şi inima curată. Visez ca ea să ajungă în mâinile unui milion de cetăţeni români, din toate zonele ţării, pentru a-i instrui şi mobiliza către creaţia de bunuri folositoare transformării României într-o grădină prosperă. Visul meu poate deveni realitate numai cu ajutorul dumneavoastră, cititorii mai înţelepţi, care înţeleg mai rapid şi mai complet demersul meu. În ultima parte a cărţii, vă voi explica metodele prin care noi putem mobiliza primul milion de români în direcţia pozitivă. Ulterior, celelalte milioane le vor lua exemplul creator, astfel că majoritatea cetăţenilor români se vor angrena într-un vast proces de modernizare a ţării. *Desigur, modernizarea despre care vorbim în această carte va determina automat creşterea nivelului de trai al majorităţii cetăţenilor de la oraşe şi sate*. Am spus *majoritatea* şi nu toţi cetăţenii, deoarece leneşii şi vicioşii nu au drept la o viaţă mai bună; ei merită să se târască la periferia societăţii, în cea mai neagră mizerie.

În acest capitol, vom discuta câteva zeci de reţete de procurat bani direct din natură. Vă sfătuiesc să le studiaţi cu atenţie şi să alegeţi numai acele idei care se potrivesc cu situaţia dumneavoastră şi cu bogăţiile naturale din zona de trai. De exemplu, dacă sunteţi mai în vârstă, nu vă puteţi apuca de cules flori de tei, decât în

cazuri excepţionale. Puteţi însă culege cu uşurinţă flori de soc, muşeţel, cimbru şi alte plante medicinale din flora spontană, din care să scoateţi bani frumoşi.

62

63

1. Folosiţi plantele alimentare din flora spontană!

Aşa cum am remarcat anterior, natura patriei noastre este foarte darnică cu noi. Mai mult de o sută de plante din flora spontană aşteaptă doar să fie culese şi consumate ori vândute. Ele sunt foarte bune la gust şi prezintă diverse proprietăţi curative. Persoanele interesate să cunoască şi să folosească aceste plante, pentru consumul propriu sau pentru vânzare, pot studia volumul *Plantele alimentare din flora spontană a României*, de Constantin Drăgulescu, volum apărut la Editura Sport-Turism, în 1991. Eu vă voi prezenta doar unele dintre ele, pentru a vă trezi interesul de a le culege, cu scop de consum propriu ori pentru a le transforma în bani. În cartea menţionată, autorul prezintă şi câteva zeci de mâncăruri preparate din aceste daruri ale naturii. *Ele sunt foarte bogate în vitamine, proteine, amidon, lipide şi glucide. Unele pot* îi *folosite şi ca plante medicinale, împotriva diabetului, tulburărilor digestive şi de circulaţie, anemiei şi altor boli*. Majoritatea pot fi consumate în stare crudă, însă multe se pot conserva prin murare, transformare în gemuri, compoturi şi dulceţuri, uscare şi congelare.

Aceste plante comestibile sunt răspândite din zona submontană şi până la câmpie, fapt pentru care nu veţi întâmpina greutăţi în găsirea şi culegerea lor. Pentru a le putea recunoaşte, va trebui să folosiţi cartea recomandată sau altele similare. Eu nu voi reproduce din această carte decât un pasaj din care rezultă cât de multe sunt şi cât de variat pot fi consumate.

a. Plante care se consumă în stare crudă: afin ciorăsc, aglică, agriş, alun, alun turcesc, arţar, baraboi, barba-caprei, bălbişă, brăbin, cireş amar, cireş pădureţ, coacăz de munte, coacăz roşu, corn, cornaci, fasolică, feriguţă, fragi de câmp. fragi de pădure, măcriş, măcrişul iepurelui, mălin, măceş, măcrişel, mălaiul cucului, măndălaci, măr pădureţ, migdal pitic, nalbă, nap porcesc, paltin de munte, păducel, păr pădureţ, porumbar, răchitele, salcâm, strugurii ursului, şofran vărgat, turtea, urechea porcului, urechelniţă, vişinei, viţă sălbatică, zâmbru, zmeură.

b. Plante care se consumă sub formă de salate:

baraboi, barba-caprei, bănuţei, bobomic, bolonică, brâncaursului, busuioc de câmp, busuioc negru, busuioc sălbatic, cărbunari, cebare, cerentel, cicoare, ciuboţica cucului, ciumărea, clopoţei, coada şoricelului, cresonul izvoarelor, cruşăţea, guşa porumbelului, hamei, hrean, hreniţă, hrenoasă, iarbă grasă, iarbă de şoaldină, iarba faptului, iarbă sărată, leurdă, limba câinelui, limba mielului, lumi niţă, măcriş, măcriş de munte, măcrişul iepurelui, mătreaţă, muştar de câmp, muştar alb, muştar negru, nalbă, nalbă creaţă, nalbă pitică, nalbă rotundă, ochiul boului, păpădie, păstârnac, pătlagină, piciorul caprei, plesgariţă, prescuriţă.

puturoasă, ridiche sălbatică, râjnică, rotatele, salata mielu lui, salata porcului, salata de iarnă, salata sălbatică, scaiul vântului, sorbestrea, stupitul cucului, sulfină, susai, şerperiţă, talpa stâncii, tartan, urechelniţă, urzică, urzică grecească, usturoiţă, verzişoară de munte, vitrigon.

c. Plante care se consumă coapte, prăjite sau fierte:

alun, alun turcesc, baraboi, calcea calului, castan comestibil.

64

65

cereţică de munte, cornaci, crin de baltă, crin de pădure, cupa vacii, fasolică, ferigă de câmp, gorun, limbariţă, măn-dălaci, napi porceşti, nufăr alb, nufăr galben, pana zburătorului; papură, săgeata apei, stejar (ghindă), trestie, untul pământului.

d. Plante care se consumă fierte în supe şi ciorbe: afin, agriş, anglică, anglica sălbatică, anghinare sălbatică, baraboi, barba-caprei, băluşcă, bănuţei, bob-de-ţarină, bobornic, brei, brânca ursului, broscariţa, brustur, busuioc sălbatic, busuiocul cerbilor, captalan, căpriţă, cărbunari, ceapă de munte, cebare, chimen, cicoare, ciuboţica cucului, cârligei, coacăz roşu, coada calului, coada racului, coada şoricelului, colţişor,

crăstăvăl, cresonul izvoarelor, crin de pădure, cruşăţea, dobriţă, ferigă de câmp, ghimpe, guşa porumbelului, hamei, haşmaciucă, hreniţă, iarba şarpelui, iarbă grasă, leurdă, lobodă, lucerna, măcriş, măcriş de munte, măcriş mărunt, măcrişul calului, măcrişul iepurelui, măcrişel, morcov sălbatic, muştar de câmp, muştar alb, muştar negru, nalbă, nalbă creaţă, nalbă mică, nalbă rotundă, nap porcesc, osul iepurelui, pana zburătorului, păpădie, păstârnac, pătrunjel de câmp, piciorul caprei, plescagiţă, podbal, pur, ridiche sălbatică, rotunjoară, rourică, salata câinelui, salată sălbatică, sălăţică, scai măgăresc, scaiul vântului, spanacul ciobanului, spanac sălbatic, spanac tătăresc, sparanghel, susai, şerperiţă, şofran vărgat, ştevie, ştevia stânelor, ştir. ştir de ogoare, ştir prost, talpa gâştei, talpa stancei, tătănească, tartan, trifoi alb, trifoi roşu, troscot de munte, ţelină, untul pământului, urzică, urzică grecească, urzică moartă, usturoi sălbatic, varză de mare. vi-trigon, zburătoare.

e. Plante care se consumă în mâncăruri scăzute (piure, pilaf, tocană, sos, pastă etc): aglică, agriş, barbacaprei, bălbisă, bob de ţarină, broscariţă, busuioc sălbatic, calcea-calului, castan comestibil, cărbunari, ceapă sălbatică, cebare, cimbrişor, chimen, coacăz de munte, coada calului, coada şoricelului, crin de baltă, cruşăţea, ferigă de câmp, hamei, leurdă, limba mielului, lucerna, luminiţă, măcriş, măcriş de munte, măndălaci, nalbă, nalbă creaţă, nalbă mică, nalbă rotundă, nap porcesc, ochiul boului, pana zburătorului, pătrunjel de câmp, pelinariţă, plesca giţă, poroinic, sălăţică, spanacul ciobanului, spanac sălbatic, spanac tătăresc, sparanghel, tartan, trifoi alb, trifoi roşu, ţelină, urzică grecească, varză de mare, vuietoare.

f. Plante care se consumă în preparate dulci (gem, marmeladă, dulceaţă, magiun, peltea, jeleu, şerbet.com pot, sirop etc): afin, agriş, alun, alun turcesc, boz, bujor de munte, castan comestibil, cătină albă, cireş amar, cireş sălbatic, coacăz de munte, coacăz negru, coacăz roşu, corn, dracilă, feriguţă, fragi de câmp, fragi de pădure, măcriş, măcrişul iepurelui, mălin, măceş, măr pădureţ, nufăr alb, păducel, păpălău, porumbar, salcâm, scoruş, soc, soc de munte, sorb, strugurii ursului, vişinei, zmeură.

g. Plante din care se pot obţine băuturi răcoritoare şi alcoolice: afin, afin ciorăsc, angelică, boz, brânca ursu lui, călin, cireş amar, cireş pădureţ, coacăz de munte, coacăz negru, coacăz roşu, măceş, măr pădureţ, mur, păpădie, păr pădureţ, pir, porumbar, răchitele, scoruş, soc, sorb, vişinei, viţă sălbatică, vuietoare, zmeură.

h. Plante din care se pot obţine surogate de cafea: capul călugărului, cicoare, frasin, gorun, lemn dulce.

păducel, păpădie, pir, salată de iarnă, sânger, stejar, turiţă. i. Plante din care se poate obţine făină alimentară: calcea calului, cornaci, crin de baltă, crin de pădure, ferigă de câmp, nufăr alb, nufăr galben, păducel, poroinic, săgeata apei, sorb, stejar (ghindă), strugurii ursului, ştir, trestie, trifoi alb, trifoi roşu, trifoiaş de baltă.

j. Plante din care se poate extrage ulei comestibil: alun, alun turcesc, cruşăţea, fag, hreniţă, iubit, mirodenie, muştar alb, sânger, varză de mare.

k. Plante aromatice şi condimentare (pentru salate, mezeluri, vânat, ciorbe, băuturi): acul doamnei, anglică, anglică sălbatică, anghinare sălbatică, arnică, baraboi, brânca ursului, busuiocul cerbilor, cătină mică, cebare, cerenţel, chimen, cimbrişor, ciuboţica cucului, clopoţei, coada şoricelului, cresonul izvoarelor, curpen, dumbra-vnic, floarea miresei, gălbenea, ghinţură, hamei, haşma-ciucă, hrean, hreniţă, iarbă neagră, iarbă sărată, ienupăr, ienupăr pitic, jaleş, lemn dulce, măndălaci, menta, muşeţel, muştar de câmp, muştar alb, muştar negru, obligeană, palanjină, păpădie, păstârnac, pelin alb, pelin negru, peliniţă, piperul bălţii, pur, roiniţă, rotunjoară, rută, rotatele, schinduc, soc, sovârv, stupitul cucului, sugătoare, sulfină, sunătoare, şerlai, tei, toporaş, trifoişte, unguraş, urda-vacii, usturoi sălbatic, usturoiţă, vinariţă, vişin turcesc, voinicica. Dragii mei cititori, probabil n-aţi avut răbdarea măcar să citiţi lista cu cele aproape o sută de plante comestibile din flora spontană a României. V-aţi spus că, în timp ce supermarketurile gem de produse, eu vă îndemn să hoinăriţi pe coclauri, să culegeţi buruieni, ca sălbaticii.

N-aveţi deloc dreptate. Vă voi demonstra aceasta în rândurile care urmează. *Aţi observat care este tendinţa vest-europenilor în materie de consum alimentar*? *Majoritatea se îndreaptă către produse naturale, după ce s-au intoxicat cu tot soiul de chimicale*. Ca atare, ei plătesc mai bine un produs natural, fie şi sălbatic, decât altul fabricat pe cale industrială. Aceiaşi atitudine vor lua-o şi românii, pe măsură ce vor descoperi că se otrăvesc cu tot soiul de produse chimice. Ca atare, din suta de plante prezentate în cartea recomandată, dumneavoastră vă veţi opri la 30 – 35, pentru consumul propriu, ca de pildă, alun, afin, coacăz, soc, fragi, mure, zmeură, lobodă, ştevie, hrean, agriş, cireş amar, corn, ţelină, urzică, castan comestibil, chimen, cimbrişor, leurdă, cătină albă, măcriş, mălin, muştar, măceş, ciuperci etc. Sunteţi deja obişnuiţi să consumaţi aceste plante şi nu vi se pare jignitor să vă fie recomandate pentru consum.

La o analiză mai atentă a plantelor din flora spontană enumerate, constatăm că multe pot deveni obiect al unor afaceri profitabile. Vă dau numai câteva exemple şi vă îndemn să vă puneţi mintea la contribuţie, analizând fiecare plantă recomandată de autorul cărţii menţionate.

a. Din soc, se obţine o băutură răcoritoare care se vinde şi în supermarket.

b. Din cătină, se produce un sirop foarte căutat pentru proprietăţile curative.

c. Alunele şi castanele comestibile se consumă prăjite şi costă foarte scump. Alunele se mai folosesc la producerea ciocolatei şi a unor produse de patiserie. Din

castanele comestibile, se obţine un piure foarte bun pentru hrănirea bebeluşilor; din păcate, acesta a dispărut de pe piaţa românească. E nevoie să vină un întreprinzător străin, să producă şi să exporte piure de castane comestibile?

d. Dulceţurile produse din fragi, mure, zmeură, afine, coacăze, cireşe amare şi alte fructe enumerate anterior sunt foarte căutate pe piaţa românească şi pentru export.

e. Afinată este o băutură alcoolică selectă, bine plă tită, însă greu de găsit pe piaţa românească. De regulă, se produce în cantităţi mici, în gospodăriile ţăranilor din zona submontană. Dacă ar fi omologată şi scoasă în piaţă, ar produce grămezi de bani.

f. Hreanul şi muştarul se folosesc deja, în amestec, în calitate de condiment vândut prin marile magazine.

g. Rachiul natural (palinca) obţinut din mere şi pere pădureţe este la mare căutare. Din cireşele amare, se produce un rachiu amărui, bun şi pentru afecţiuni stomacale.

h. Mălinele, măceşele, porumbele, scoruşele şi alte fructe enumerate anterior sunt folosite pentru a produce gemuri şi dulceţuri foarte bune (deci, aducătoare de bani).

I. Unii întreprinzători mai isteţi au conservat şi oferă la vânzare, în borcane, urzici, ştevie, lobodă şi alte produse enumerate anterior. Aceste conserve sunt cumpărate de persoane care urmează cure naturiste pentru diverse boli ori pur şi simplu sunt vegetariene. De exemplu, urzicile cu un conţinut bogat în fier sunt recomandate persoanelor care suferă de anemie.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini. Vă las şi pe dumneavoastră să vă folosiţi fantezia, să găsiţi afaceri rentabile cu plante comestibile din flora spontană a patriei. Luaţi fiecare plantă în parte şi întrebaţi-vă ce se poate face cu ea! De exemplu, la ce e bun pelinul? La făcut vin-pelin. La ce e bun arţarul? Un arţar produce, primăvara, circa 10 – 12 litri de sevă dulce, bună pentru combaterea anemiei. Ce se face din boz? Din boz se face magiun, vin şi rachiu etc.

2. Exploataţi plantele medicinale din flora spontană!

Dragi amici, înainte de a citi acest capitol, daţi o raită printr-un magazin cu plante şi ceaiuri medicinale! Studiaţi cu atenţie câteva zeci de produse, din mai multe puncte de vedere: conţinut, efecte curative, greutate, ambalaj, preţ! De regulă, veţi constata că ambalajele sunt uşor de produs (în tipografii şi ateliere de confecţionat peturi), conţin o cantitate mică de plante medicinale (simple sau amestecate), dar costă destul de mult.

Ca oameni practici, trageţi concluzia că puteţi porni o afacere cu plante medicinale culese din flora spontană sau cultivate în gospodăria proprie. În acest capitol, vom vorbi numai de plantele din flora spontană, deoarece *analizăm metode de a culege bani direct din natură, fără nicio investiţie*. Într-un subcapitol ulterior, vom discuta şi despre cultura unor plante medicinale foarte rentabile.

Cei care vreţi să faceţi o afacere din culegerea, conservarea, ambalarea şi vânzarea plantelor medicinale aveţi perspective frumoase, însă trebuie să vă documentaţi serios. Desigur, vă puteţi limita activitatea la culegerea şi vânzarea lor către firme de specialitate din zona dumneavoastră de trai.

70

71

dar veţi câştiga mai puţin. *Eu vă recomand următoarele lucrări de baza pentru documentare*:

Plante medicinale din flora spontană, carte editată de Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum – Bucureşti, 1962. Bine ar fi ca un autor specialist să actualizeze şi să reediteze această carte. Este foarte utilă.

— *Plante medicinale în terapia modernă*, de farm. Maria Alexandrina-Peiulescu şi ing. Horia Popescu, carte apărută la Editura Ceres – Bucureşti, 1978.

— *Plantele medicinale în apărarea sănătăţii*, de farm. Corneliu Constantinescu, carte apărută la Uniunea Centrală a Gx) perativelor de Consum – Bucureşti, 1975.

Farmacia naturii, de ing. agronom Florentin

Crăciun, dr. farmacist Ovidiu Bojor şi biolog Mircea Alexan, carte apărută la Editura Ceres – Bucureşti, 1977.

Vă recomand să urmăriţi revista *Remedii natursiste*, scoasă de *Editura Macii Press*, cu scopul de a vă documenta cu privire la plantele medicinale care sunt cele mai solicitate în prezent. Vă puteţi şi abona la această revistă ieftină (4 lei/exemplar), printr-o cerere adresată

Editurii Macri Press, CP 68, OP 42, sector 4, Bucureşti.

Departament abonamente – telefon: 021/314.10.35.

În acest subcapitol, eu vă voi prezenta numai câteva din cele mai mult de o sută de plante medicinale din flora spontană, cu care puteţi porni o afacere bună. În acest fel, vreau să vă trezesc interesul pentru acest gen de bisnis, la care se gândesc puţini oameni. Nu credeţi că e o afacere rentabilă? Luaţi în considerare faptul că mai multe milioane de români suferă de afecţiuni mai grele sau mai uşoare, tratabile cu plante medicinale! Aveţi, deci, o clientelă foarte numeroasă. În al doilea rând, vă rog să observaţi că, în ultima vreme, se impun tot mai mult leacuri naturiste, în dauna produselor farmaceutice de sinteză. Oamenii au descoperit că se pot vindeca mai uşor cu ceaiuri, uleiuri, infuzii etc. de plante medicinale. În continuare, vă voi prezenta câteva zeci de remedii naturiste, pentru a vă convinge să vă apucaţi de această activitate, măcar pentru sănătate proprie, dacă nu şi pentru a face o afacere bănoasă.

— Uleiul de cătină vindecă asteniile şi arsurile.

— Măceşele sunt un remediu excelent împotriva depresiilor.

— Uleiul de cimbru, tinctura de ienupăr şi limonada de flori de soc se recomandă în tratarea cistitelor.

— Siropurile de muguri de pin şi de brad sunt excelente remedii împotriva tusei şi răguşelii.

— Siropul de păpădie are puternice efecte depurative.

— Ceaiul de mentă şi siropul de porumbar vă scapă de diaree şi alte tulburări digestive.

— Sunătoarea acţionează eficient în afecţiuni stomacale şi hepatice.

— Ceaiul de frunze de afin este anti-diabetic iar fructele lui vindecă diareea.

— Florile de arnică se folosesc, sub formă de gargară, pentru tratarea laringitei.

— Din coaja de călin se prepară extracte cu acţiune calmantă şi hemostatică.

— Ceaiul de chimen elimină gazele din intestine, scăpându-vă de balonări.

72
73
— Cimbrişorul se foloseşte ca expectoram şi antiseptic pulmonar.
— Ceaiul de codiţe de cireşe şi de vişine are acţiune diuretică.
— Rădăcinile şi florile de ciuboţica cucului vă scapă de tuse şi bronşită.
— Cornul secarei are acţiune antihemoragică.
— Cruşinul se foloseşte ca laxativ şi purgativ.
— Rădăcina de genţiană măreşte pofta de mâncare.
— Hameiul este un bun calmant şi măreşte pofta de mâncare.
— Ienupărul are acţiune diuretică.
— Din lăcrămioare se fac medicamente pentru boli de inimă.
— Florile de lumânărică au acţiune expectorantă şi se folosesc în bronşite.
— Fructele de măceş se folosesc ca fortifiant pentru anemici iar seminţele au efect diuretic.
— Din măturice, se extrage sparteina utilizată pentru tratarea bolilor de inimă.
— Frunzele de merişor au proprietăţi antiseptice şi diuretice.
— Muşeţelul este un foarte bun antiseptic şi, totodată, calmant pentru bolile de stomac.
— Nalba mare se foloseşte ca emolient în tuse, bronşită şi răguşeală.
— Obligeana se foloseşte în bolile de stomac şi pentru creşterea apetitului.
— Rădăcinile de valeriana (odolean) au acţiune calmantă asupra sistemului nervos.
— Florile şi fructele de paducel se folosesc pentru tulburările nervoase ale cordului.
— Păpădia tratează bolile de ficat.
— Alifia de plop negru se foloseşte în tratarea hemoroizilor.
— Florile şi frunzele de podbal se folosesc ca expectoram şi calmant în bronşite.
— Răchitanul se foloseşte ca astringent, în diaree.
— Rostopasca calmează crizele de ficat.
— Din ruşcuţa de primăvară, se obţine rutina, un medicament folosit pentru menţinerea elasticităţii vaselor de sânge.
— Saschiul (brăbănocul) asigură scăderea tensiunii arteriale.
— Florile de soc înlesnesc transpiraţia, fapt pentru care se folosesc în răceli şi gripe, precum şi în curele de slăbire.
— Şovârvul combate bronşita şi unele boli de stomac.
— Talpa gâştei se foloseşte pentru combaterea bolilor de inimă de origine nervoasă.
— Tătăneasa este un bun cicatrizam al rănilor externe.
— Florile de tei au acţiune calmantă şi emolientă.
— Ţintaura vindecă mai multe boli de stomac.
— Traista ciobanului are proprietăţi hemostatice.
— Turiţa mare se foloseşte în bolile de ficat şi stomac.
— Unguraşul (voronicul) se foloseşte în bolile de ficat.
— Urzica are proprietăţi anti-diabetice.
— Vâscul se foloseşte ca hipotensiv.
Dragi amici, în timp ce citeaţi rândurile anterioare, aţi început să intuiţi cam ce afaceri bănoase se pot face cu
74
75
plante medicinale. Medicamentele de sinteză costă foarte scump şi nu sunt întotdeauna bine tolerate de organism. *Aveţi la dispoziţie o piaţă de câteva zeci de milioane de bolnavi, deoarece în majoritatea celorlalte ţări europene aceste plante au dispărut din flora spontană şi nu prea se cultivă.*
Aţi imaginat cum puteţi face o grămadă de bani? *În primul rând*, trebuie să vă limitaţi numai la câteva plante medicinale, pe care le selecţionaţi după efectele lor. De exemplu, vă puteţi concentra atenţia asupra plantelor care vindecă bolile mai

răspândite în Europa: cardiovasculare, de ficat, de nervi, de stomac *etc. în al doilea rând*, trebuie să puneţi pe picioare o firmă autorizată de recoltare, conservare şi ambalare a plantelor alese. *În fine*, trebuie să vă găsiţi parteneri pentru vânzarea lor în ţară şi străinătate. În ţară, e mai uşor, deoarece există deja firme specializate. Pentru străinătate, trebuie să pregătiţi prospecte în limbi de circulaţie mondială sau locală (germană, engleză, franceză). E suficient însă să reuşiţi să vă impuneţi cu un singur produs bun pe o piaţă străină, pentru a vă umple de bani. *Partenerii din străinătate pot fi găsiţi printre românii care trăiesc şi lucrează în diferite ţări europene*. De îndată ce aţi găsit un astfel de partener, înfiinţaţi o firmă mixtă şi atacaţi piaţa străină cu reclame inteligente, până ce treziţi interesul zecilor de milioane de bolnavi! *Desigur, o astfel de afacere se poate face şi de români stabiliţi în străinătate care să achiziţioneze din ţară plantele medicinale ori produsele obţinute din ele*. Ce spuneţi, amicii mei? „Spargem" piaţa europeană a produselor naturiste, cu câteva zeci de remedii eficiente din România? O spargem, amicii mei!

Preţurile din Vest sunt mult mai mari, astfel că vă puteţi aştepta la venituri considerabile. Vă urez succes şi vă ţin pumnii strânşi!

3. Unele animale se pescuiesc, se capturează ori se vânează direct din natură.

Activităţile analizate la acest capitol pot deveni afaceri rentabile mai cu seamă pentru vânători şi pescari en gross (din mare, din Deltă sau din marile lacuri de acumulare). Celelalte persoane pot procura cantităţi mici de astfel de „delicatese", pentru consumul propriu sau pentru vânzări ocazionale.

a. *Vânarea sau capturarea animalelor şi păsărilor sălbatice se practică numai de către persoane autorizate*. Fondul de vânătoare din ţara noastră este mai bogat decât cel din vestul Europei, fapt pentru care ni se solicită vânat la export. Noi trebuie, însă, să fim atenţi, să nu distrugem această bogăţie naturală, să golim munţii, pădurile şi Delta de vieţuitoare. În perioada de tranziţie, unii cetăţeni români au făcut afaceri din exportul unor animale sălbatice vii, solicitate de vest-europeni, pentru popularea pădurilor şi lizierelor lor. Astfel, s-au capturat şi s-au exportat iepuri sălbatici, vulpi, dropii şi fazani sălbatici. Această activitate continuă şi în prezent, prin câteva firme specializate, care au ocupat deja piaţa.

Vânatul românesc este format în principal din urşi, lupi, cerbi, căprioare, iepuri, mistreţi, fazani, vulpi, dropii, raţe şi gâşte sălbatice, bursuci, dihori, veveriţe. După cum vedeţi, este cam redus, fapt pentru care trebuie protejat. Nu e bine să ne îmbogăţim din distrugerea echilibrului natural.

76

77

b. *Pescuitul ca afacere se practică la Marea Neagră, în Deltă, pe Dunăre şi în unele lacuri interioare mari*. Veniturile se obţin din peştele propriu-zis, din icre simple şi din icre negre. Dacă trăiţi în aceste zone, ştiţi deja că se pot obţine bani buni din icrele de sturioni, precum şi din vânzarea peştelui prins (calcan, morun, crap, somn etc). Şi pescuitul este controlat sever, pentru a preveni dispariţia unor specii de peşti rari. În acelaşi scop, s-au creat iazuri şi bălţi artificiale, în care peştele este crescut cu scop de a fi pescuit în mod sportiv sau industrial. Şi dumneavoastră puteţi concesiona o astfel de baltă, ca afacere rentabilă sau vă puteţi face singuri o păstrăvărie, un iaz cu peşte pentru vânzare etc. Această activitate intră însă în alt capitol, deoarece aici vorbim numai de ce se poate culege direct din natură.

c. *Prinderea racilor şi culegerea scoicilor* pot fi activităţi rentabile, dacă se desfăşoară într-o apă în care se găsesc din abundenţă. Scoicile se şi exportă, pentru uzul consumatorilor din Vest.

d. *Culegerea melcilor de pădure* este o activitate rentabilă, însă sezonieră. Ea poate să vă aducă numai venituri întâmplătoare. Melcii sunt însă foarte căutaţi în Vest, fapt pentru care s-a trecut la creşterea lor în ferme specializate.

Primele ferme de acest fel din România n-au dat rezultatesatist ăcătoare, datorită variaţiilor climatice. Din această cauză, nu vă recomand să vă apucaţi de o astfel de afacere.

e. *Capturarea broaştelor din iaz*, pentru export în ţările din vestul Europei, este o

activitate cu rentabilitate scăzută, dar se practică. La noi, sunt foarte puţini con sumatori de carne de broască. Se mai capturează broaşte ţestoase, pentru vânzare prin pet-shopuri, însă nici această activitate nu poate deveni o afacere solidă.

4. Ce mai culegem din natură?

a. *Culesul bureţilor şi ciupercilor din pădure* este o activitate sezonieră, desfăşurata în zonele de păduri submontane. Ea poate deveni o afacere, dacă vă înfiinţaţi o firmă de achiziţie, sortare, ambalare şi vindere a acestor produse la piaţă sau o firmă de conservare a acestora. În bibliografia de la finele cărţii, găsiţi ghidul ciupercilor din flora spontană.

b. *Mugurii de pin şi de brad* se culeg, cu scop de a fi transformaţi în siropuri contra tusei şi bronşitelor. Activitatea e rentabilă, dacă e desfăşurată la scară mare.

c. *Din boabele de cătină* se extrag siropuri, uleiuri şi alte produse farmaceucite. Există deja firme specializate care achiziţionează astfel de produse.

d. *Culesul fructelor de pădure* (alune, afine, mere şi pere pădureţe, porumbe, măceşe etc.) este o activitate foarte rentabilă, deşi sezonieră. Am vorbit deja despre aceste fructe, în subcapitolele precedente. *Dacă locuiţi în zone cu astfel de bogăţii, vă puteţi înfiinţa o firmă de achiziţionare, sortare şi prelucrare a lor. Insist asupra necesităţii de a vă lorifica superior, cu maxim de câştig posibil, a acestor bogăţii*. În prezent, aceste bogăţii se exploatează în ţara noastră ca într-o semicolonie: noi vindem materia prună, aceasta se prelucrează în străinătate şi se întoarce la noi cu preţuri de zeci de ori mai mari. De exemplu, centrele de achiziţie plătesc culegătorilor un leu pe kilogramul de măceşe. Ulterior, le exportă la un euro/kilogram şi cred că

78

79

au făcut o afacere. Măceşele prelucrate se întorc la români sub formă de ceaiuri, la 20 de euro/kilogram sau de gem. Ia o valoare şi mai mare. *Cine pierde în această afacere*? *Culegătorii şi achizitorii români*. Situaţia este identică la majoritatea fructelor de pădure şi la o bună parte din fructele de livadă.

e. *Extragerea sucului din mesteceni* este o activitate rentabilă pentru culegătorii individuali. În luna martie, un singur mesteacăn poate da 10 – 12 litri de suc utilizabil în combaterea anemiilor. Cei care locuiţi în zone cu păduri de mesteceni puteţi aduna mii de litri, câştigând bani buni din ei. Dacă vă interesează această activitate, puteţi să vă informaţi în detaliu, din bibliografie şi să treceţi la treabă.

f. *Culesul răşinii de brad* pentru a fi transformată în tămâie este o activitate cu rentabilitate scăzuta, destinată unor mici culegători particulari.

g. *Ghinda şi castanele sălbatice se pot culege indus trial, prin firme de specialitate, cu scop de a fi folosite în industria farmaceutică*. Dacă vă interesează această activitate, trebuie să vă informaţi la achizitorii finali (fabricile de medicamente), despre preţuri şi alte condiţii, încât să vă desfăşuraţi afacerea în mod eficient. E drept că este o activitate sezonieră, dar poate deveni şi mai rentabilă, dacă folosiţi ghinda şi castanele pentru a produce puieţi. Eu am produs puieţi de stejar şi castan roşu, galben şi alb, din ghinde şi castane culese din Grădina Botanică*. În mod normal, puieţii de stejar, fag. castan, uhu, frasin, brad, pin, tei etc, produşi de tiberi întreprinzători din seminţe, ar trebui să fie achiziţionaţi de unităţi silvicole, primării şi populaţie, pentru plantare* în *păduri şi parcuri*. În România, nu există nicio educaţie îracest sens. Însă nu disperaţi! Oamenii pot fi convinşi să cheltuiască câţiva lei. pentru un castan roşu sau galben (toarte frumoşi), pentru un stejar sau pentru un tei. Dacă vă atrage această activitate timp. O dar rentabilă, trebuie să vă documentaţi din bibliografie cum se produc plăntuţele şi; a căutaţi din timp achizitori. Vi se pare că nu e o activitate rentabilă. Calculaţi şi dumneavoastră cam cât puteţi câştiga, dacă un puiet de anul trei (stejar, castan etc.) se vinde cu 15 Ici şi puteţi pianta cam o mie de seminţe pe o sută de metri pătraţi de grădină!

h. *Din natură, se mai pot culege, în scop de vânzare, flori sălbatice, cum ar fi ghioceii, brânduşele, narcisele, bujorii de munte, floarea de colţ (floarea reginei), hnortele, flori de câmp* etc. Aceste activităţi r. u poî face obiectul unei afaceri serioase, cu o excepţie: culesul florilor de câmp şi de colţ, pentru a îi folosite ia diverse obiecte

de artizanat. Vom vorbi despre aceasta ia capitolul privind afacerile cu artizanat.

5. Bani din piatră seacă

Da, esta adevărat, putem obţine bani din piatră seacă. Iată, pe scurt, câteva reţete de afaceri în acest domeniu.

Chihlimbarul românesc, *denumit şi moldavii*, *este* o *piatră semipreţioasă destul de scumpa*, care se extrăgea din zona comunii Colţi, din judeţul Buzău. Zăcământul de chihlimbar din Colţi nu e nici pe departe epuizat. Însă activitatea de prospectare şi exploatare a fost abandonată, datorită necunoaşterii şi nepăsării oamenilor. Dacă aveţi nişte bani şi timp de investit în această activitate.

şi mergeţi la Colţi, studiaţi terenul, apoi luaţi licenţa de exploatare! Nu veţi regreta!

b. *Pietricele de râu colorate diferit sunt folosite la confecţionarea unor mozaicuri deosebit de frumoase*, *cu fi guri geometrice*, *cu figuri istorice sau mitologice*. Grecii şi italienii le folosesc intens, conform tradiţiei. La noi, astfel de mozaicuri sunt abia la începuturi. Ele pot fi folosite la placarea soclurilor de casă, la pavarea aleilor şi piaţetelor, ca plăci pentru poteci prin grădini de flori etc. Dacă s-ar găsi, eu aş cumpăra astfel de plăci de mozaic, de mărimea unei plăci de gresie obişnuită sau mai mari. Dacă aş cumpăra eu, ar cumpăra încă vreo două-trei milioane de români cu venituri medii. Astfel de plăci nu se construiesc greu, dar cer răbdare şi migală. Ele se toarnă într-un cofraj de lemn, cu amestec de beton armat şi plasă metalică de Buzău, apoi pietricelele se aranjează cu mâna. Un pensionar sau un muncitor răbdător, care s-ar ocupa de aşa ceva, ar câştiga mai mult de o mie de euro pe lună. Dacă producţia devine industrială, prin angajarea mai multor muncitori, puteţi obţine venituri frumoase dintr-o astfel de firmă.

c. *Pietrele de râu plate*, *colorate diferit* pot fi folosite în artizanat, pentru confeacţionarea amuletelor sau ca suporturi pentru diverse figurine (broscuţe obişnuite sau ţestoase, arici, păsărele etc). Culegerea şi selectarea lor pot aduce bani chiar şi unor copii.

d. *Pietrele de râu* de dimensiuni mari sunt folosite pentru ornamente de casă (soclu şi colţuri), pentru ridicarea unor fântâni artificiale în curţi, pentru pavarea unor alei etc. Dacă locuiţi pe malul unui râu bogat în astfel de pietre, le puteţi selecţiona şi culege, pentru vânzare la tonă. În marile oraşe, există deja firme care vând astfel de pietre.

e. *Florile de mină* sunt cristale colorate diferit, funcţie de minereul pe care îl conţin. Se culeg din mine şi se vând ca atare sau încastrate în obiecte de artizanat. Unele dintre ele costă foarte scump. Dacă trăiţi într-o zonă minieră cu astfel de cristale (Maramureş, de pildă), puteţi cumpăra aceste flori de mină, pentru revânzare cu bun câştig.

f. *Piatra spartă se vinde la tonă*, cu scop de a fi folosită la placarea soclurilor de casă, a aleilor, a cărărilor din grădinile de flori, precum şi pentru diverse construcţii ornamentale. Dacă sunteţi întreprinzător, puteţi face din această activitate o afacere.

g. *Maşinile moderne de tăiat şi şlefuit asigură transformarea bazaltului în cele mai frumoase şi mai durabile borduri sau cubuleţe de pavat diverse alei şi pieţe*.

Şmecherii din primăriile orăşeneşti evită acest material, cumpărând periodic borduri fabricatre din beton, de către firme care le dau şpagă. Aceste borduri se sparg după câţiva ani şi procesul de jefuire a banului public este reluat de la capăt. Bordurile de bazalt rezistă însă mai mult de o sută de ani. Dacă vreţi să investiţi în ele, impuneţi-vă interesele în faţa rechinilor din primării şi alte instituţii care se ocupă de gospodărirea oraşelor!

h. S-*ar părea că toate zăcămintele de marmură din România au fost descoperite şi sunt luate în exploatare*. În realitate, mai există destule zăcăminte pe care le puteţi descoperi şi exploata en gros. Nici exploatarea en detail, pe bucăţi mici, a marmurei nu este o afacere de neglijat. *Din*

marmura achiziţionată de la angrosişti se pot confecţiona obiecte mici, însă foarte scumpe: statuete de personaje istorice sau mitologice, crucifixuri, scrumiere, suporturi de birou, medalioane, figurine decorative de păsări şi animale, modele de castele şi alte obiective istorice, pilaştri, îngeraşi, amoraşi, lei şi alte figuri de ornamentat scările, platouri etc. Tehnica modernă vă pune la dispoziţie unelte sigure şi fine de prelucrare a marmurei, aşa că nu trebuie să vă chinuiţi cu dalta şi ciocanul, ca sculptorii din antichitate. În concluzie, prelucrarea marmurei este rentabilă şi poate deveni o reţetă de afacere profitabilă.

N-am vorbit despre culegerea şi prelucrarea lemnului din păduri, deoarece acestea sunt deja privatizate ori în fondul silvic de stat. aşa că nu le puteţi atinge, decât contra cost.

Ce concluzie putem trage la acest punct? Am cunoscut câteva zeci de reţete de făcut bani prin culegerea şi prelucrarea unor produse din natură. Investiţia în acest domeniu este zero, dacă sunteţi simplu culegător sau foarte mică, dacă deveniţi achizitor şi prelucrător. Cei care aveţi asemenea bogăţii în zonele de trai vă puteţi apuca deja de treabă. Vă urez succes! Nu uitaţi că succesul este numai zece la sută inspiraţie! Restul de 90% este format din transpiraţie, adică din muncă tenace.

Legumicultura – izvor rapid şi puternic de bani

Dragi cititori, mai trebuie să vă amintesc faptul că alimentele sunt cele mai vândute produse? Ele îndeplinesc cerinţele produsului ideal pentru vânzare: se consumă zilnic, de persoane de toate vârstele şi de ambele sexe, în cantităţi mereu în creştere, datorită exploziei demografice. Prin contrast, bijuteriile, electronicele, aparatele electrocasnice, autoturismele etc. se vând mai rar şi numai anumitor categorii de cumpărători.

Din rândul alimentelor, legumele şi zarzavaturile ies în evidenţă prin următoarele caracteristici principale:

1. Cantitatea de legume şi zarzavaturi consumată pe cap de locuitor creste constant. În ţările civilizate, cum sperăm că este şi România. Oamenii au descoperit că alimentaţia pe bază de legume este mult mai sănătoasă, fie ele proaspete ori conservate în diverse moduri. Ca atare, de la an la an, cererea de legume din piaţă creşte, asigurând venituri mari celor care le oferă la vânzare.

În mod normal, dacă cererea de legume creşte în piaţă, ar trebui să crească suprafeţele cultivate şi cantităţile oferite spre vânzare. Din nefericire, aşa-zisa reformă din

România a lovit puternic producţia de legume autohtone proaspete şi conservate. De exemplu, în 1970, aveam 200.000 hectare cultivate cu legume, din care 310 hectare de sere, 1900 hectare de răsadniţe, 1500 hectare solarii. Produceam o medie de 14.145 kilograme de legume la hectar, atingând o cotă naţională de aproape trei milioane de tone legume/an. Acestea se livrau proaspete sau conservate, pe piaţa internă şi la export. Importam foarte puţine legume proaspete şi conservate, în sistem barter, din ţările membre ale CAER (mai ales, din Bulgaria).

După 1989, producţia românească de legume a scăzut dramatic, datorită desfiinţării şi distrugerii serelor de stat, a spaţiilor de producţie de la IAS-uri şi CAP-uri precum şi a scăderii numărului de producători individuali. Concomitent, au fost distruse fabricile de prelucrare şi conservare a legumelor din inajoritatea judeţelor, astfel că arr ajuns să importam până şi bulion, zarzavat pentru ciorbe, castraveţi muraţi, fasole şi mazăre verde, ghiveciuri de legume etc. *Deşi avem condiţii pedoclimatic*? *excepţionale pentru a produce legume şi zarzavaturi de bună calitate, am ajuns să importăm astfel de produse din Olanda, Italia, Turcia, Bulgaria şi alte ţări*. În scurt timp după consumarea legumelor de import, românii au descoperit că ale noastre sunt mai bune, mai gustoase, mai parfumate. E şi normal să fie mai bune: sunt produse direct pe pământ roditor, cu conţinut redus de calcar şi se coc natural, la un Soare potrivit. Ca atare, în ultimii ani, românii caută şi cumpără neapărat legume româneşti, chiar dacă sunt mai scumpe Aşa se face că, în acest an, tomatele româneşti au ajuns

86

până la 5 lei noi/kilogram (50.000 lei vechi), ca să nu mai menţionez preţurile ridicate la alte legume.

Aţi înţeles ce rezultă din faptul că cererea de legume româneşti este mai ridicată decât oferta? Regula comercială ne spune că, în acest caz, putem obţine câştiguri sporite. Nu mai staţi pe gânduri! Informaţi-vă despre modul de producere, conservare şi valorificare a legumelor şi zarzavaturilor, apoi treceţi la producţia şi vânzarea lor!

2. *Ştiţi şi dumneavoastră că o reclamă insistentă determină vânzarea masivă şi cu preţ ridicat a produselor*. Întreaga Europă este zguduită de o revenire la culturile ecologice, revenire determinată de congrese ecologiste, dezbateri prin mass media şi alte activităţi. *Majoritatea vest-europenilor au fost convinşi să consume produse ecologice*, *chiar dacă acestea sunt mult mai scumpe*. Cei care lucraţi în străinătate sau aţi călătorit prin Europa de vest aţi observat că *legumele ecologice se vând la prepiri de până la trei ori mai mari* decât *legumele stimulate artificial*. În multe cazuri, aţi observat etichete de soiul – *Produs ecologic*, *crescut pe pământ*. De ce a apărut această precizare? Deoarece în multe ţări exportatoare de legume acestea sunt crescute în bazine cu apă, în care se pun substanţe minerale iar coacerea lor se face la lumină artificială, de bec. E normal ca astfel de legume, aspectuoase dar lipsite de gust, miros, parfum şi savoare, să fie mai puţin apreciate decât cele produse pe pământ îngrăşat natural şi coapte la Soare.

Ce rezultă. În mod legic, pentru persoanele cu spirit întreprinzător? Trebuie să profităm de faptul că avem condiţii pentru culturi ecologice: pământ roditor, apă

87

nepoluată. Îngrăşăminte naturale şi Soare. Trebuie să ne apucăm serios de cultura legumelor ecologice în sere, solarii şi pe câmp. Putem obţine bani buni din vânzarea lor pe piaţa internă, dar, mai ales, la export. Putem obţine bani atât din vânzarea lor în stare proaspătă, cât mai ales din transformarea lor în diverse conserve mult mai scumpe (bulion, sosuri picante, condimente, murături, ghiveciuri, amestecuri pentru ciorbe, salate, semipreparate etc). Vom mai vorbi despre această sursă de câştig la capitolul privind industria alimentară.

3. Legumele prezintă avantajul că au ciclu scurt de producţie (de la o lună, la câteva lunii Aceasta înseamnă că, din momentul cultivării şi până în momentul culegerii banilor, nu trebuie să aşteptăm ani de zile, cum se întâmplă cu alte investiţii. De exemplu, pentru a rentabiliza o livadă vă trebuie 4 – 6 ani, pentru a rentabiliza o vie, tot cam atât. Chiar şi pentru a rentabiliza un mic butic, în care vindeţi diverse produse, vă trebuie mai mult de un an. Asta ca să nu amintesc cât de greu se rentabilizează investiţiile din industria grea, industria textilă şi a confecţiilor, industria lemnului etc. *Cei care vă grăbiţi să vedeţi imediat banii în mână apucaţi-vă de legumicultura*! Veţi avea satisfacţii mari, din momentul observării primelor plan tute care au răsărit şi până la culegerea banilor din vânzarea legumelor.

4. Legumicultura necesită investiţii mult mai mici decât multe alte afaceri. Din această cauză, este foarte potrivită pentru persoanele care au un capital mic de pornire. După ce faceţi bani buni din legumicultura puteţi aborda şi alte domenii de activitate conexe, cum ar fi floricultura.

88

cultura plantelor medicinale, pomicultura, viticultura, industria agroalimentară.

Cam ce investiţii iniţiale necesită o fermă legumicolă?

a. *Terenul potrivit*, *aşezat cel mai bine în luncă*, *cu dispunere înclinată către sud*, *de preferinţă luto-nisipos*.

România dispune de astfel de terenuri în întreaga ţară. Ele sunt relativ ieftine, mai ales în localităţile situate mai iieparte de marile oraşe. De exemplu, în zona mea natală, situată la vreo 60 kilometri nord de Iaşi, un hectar de pământ de luncă se vinde cu 300 – 500 de euro. Pomană curată, nu-i aşa? Cam cu atât se vând terenuri în majoritatea judeţelor ţării. Cine doreşte să-şi înfiinţeze o fermă legumicolă nu va ezita să dea chiar şi 1.000 de euro pe hec tar. Tot este în câştig, deoarece terenurile agricole din vestul Europei costă cam 12.000 euro hectarul. De unde procuraţi terenul? Din

moştenire, dacă aţi avut noroc. îl puteţi cumpăra sau numai închiria, de la diverşi proprietari persoane fizice. Dacă e vorba de un teren proprietate pub Lică, îl puteţi lua în concesiune pe o perioadă îndelungată.

Sfatul meu e să vă cumpărau terenul, pentru a fi stăpâni incontestabili şi a evita orice neplăceri ulterioare. O fermă mică are nevoie de 1 – 5 hectare, iar una medie, de maxim

O-25 de hectare.

b. *Apa necesară legumiculturii este, în majoritatea cazurilor, gratuită*. Ea poate proveni din râuri, izvoare, lacuri de acumulare, bălţi şi numai ca excepţie, din puţuri

Iurate de dumneavoastră. Ca regulă, apa curgătoare trebuie a „zacă" măcar o zi, să se aereze şi să se încălzească. Dacă

89

priviţi harta ţării noastre, veţi constata că posedăm o bogată reţea hidrografică, care coboară radial, de la munţi către şesuri. Avem, deci, lunci cu pământ bun pentru legumicultura şi apă destulă. Seceta care ne ameninţă din cauza schimbării globale a climei nu va seca în acest secol decât câteva pârâiaşe nesemnificative. *Ca atare, toate văile de râuri din România pot şi trebuie să devină bazine legumicole*, în acest scop, ţăranii din zonele fără tradiţii în legumicultura, din partea de nord a ţării, trebuie să fie instruiţi. mobilizaţi şi ajutaţi să se apuce de această activitate rentabilă. Cine să facă aceasta? Dumneavoastră, persoanele care înţelegeţi că legumele vor costa mai mult decât aurul şi vă lansaţi cu afaceri în legumicultura.

c. *Funcţie de mărimea fermei legumicole, aveţi nevoie de un inventar agricol variabil: maşini agricole, pentru ferme mai mari şi vite, pentru cele mai mici, o clădire pentru depozitare şi sortare, unelte specifice legu micultura*. Ferma mică se lucrează numai cu membrii de familie. O fermă legumicolă de 20 – 25 hectare are nevoie de circa 4 lucrători stabili şi un număr variabil de munci tori sezonieri, (funcţie de ce cultivaţi). Nici inventarul legumicol nu costă foarte mult. Pe piaţa românească, există toate maşinile şi uneltele necesare, la preţuri convenabile.

d. *În fiecare an. ferma legumicolă vă cere un fond de seminţe şi bulbi pentru plantare*. În primul an, va trebui să cumpăraţi materialul săditor de la firme de specialitate.

Ulterior, vă puteţi produce singuri seminţele şi restul materialului săditor, încât să nu mai cheltuiţi niciun ban. *Mai mult, puteţi demara o nouă afacere profitabilă: producerea*

90

şi vânzarea seminţelor şi bulbilor de legume ori a răsadurilor gata de plantat. Nu treceţi uşor cu vederea peste această afacere! Cunosc un fost şomer care s-a îmbogăţit din producerea şi vânzarea răsadurilor de legume. Iniţial, le producea în balconul apartamentului său dintr-un bloc bucureştean. În prezent, este proprietarul unei ferme legumicole de vreo zece hectare, are mai mulţi angajaţi şi câştigă foarte bine.

e. *În fine, pentru buna funcţionare a fermei legumicole, vă trebuie un capital bănesc de rulaj (bani gheaţă)*. Mărimea acestuia depinde de mărimea fermei şi de culturile pe care le practicaţi. El se recuperează repede, dacă produceţi şi vindeţi legume şi zarzavaturi timpurii. De pildă, dacă produceţi şi scoateţi în piaţă salată timpurie, ceapă şi usturoi verde, lobodă, pătrunjel de frunze, leuştean etc, vă măriţi capitalul cash încă de la începutul primăverii.

Dacă puneţi mâna pe un pix şi calculaţi cam ce investiţii trebuie să faceţi într-o fermă legumicolă mică, lucrată cu motocultivatorul, veţi constata că aveţi nevoie de maxim 10.000 de euro pentru tot: cumpărarea pământului, aducerea apei de irigaţii, procurarea inventarului legumicol şi a materialului săditor. *Continuaţi calculele, pe baza culturilor pe care intenţionaţi să le faceţi*! *Veţi constata că, din primul an, vă amortizaţi toată investiţia şi scoateţi un profit bun, de cel puţin 1.000 – 1.500 de Europe lună*. În ultima parte a acestui capitol, vă voi prezenta principalele culturi legumicole, în aşa fel încât să puteţi alege cele mai rentabile dintre ele. Desigur, dacă nu sunteţi

91

cunoscător (specialist sau măcar ţăran), trebuie să vă documentaţi din volumele pe care vi le recomand în ultimele pagini ale cărţii. Faptul că nu sunteţi specialist nu trebuie să vă împiedice să abordaţi această afacere rentabilă. Puteţi învăţa şi depăşi specialiştii deja închistaţi în anumite culturi.

5. *Legumele au un mare avantaj asupra produselor alimentare cu termen de garanţie, cum ar fi* prăjiturile, laptele simplu sau prelucrat (acru, iaurt etc), carnea, ciocolata, mezelurile etc. Ele nu au termen de garanţie, pe care să vi-l descopere inspectorii sanitari şi să vă amendeze. *Dacă nu pot fi vândute în întregime proaspete, aproape toate legumele pot fi prelucrate şi conservate în diverse moduri*: prin congelare, prin murare, prin transformare în paste şi bulionuri, prin extragerea sucurilor etc. *Deci. nu sunteţi în pericol să păgubiţi cu ceva. dacă vă asociaţi cu un producător de conserve din legume*. Desigur „puteţi deveni şi dumneavoastră un asemenea producător, dacă vă tăceţi o mică făbricuţă de prelucrare şi conservare. Utilajele necesare unei astfel de fabrici nu sunt foarte scumpe. Chiar dacă nu v-o faceţi imediat, v-o puteţi face după ce adunaţi capital din legumicultura. *Pentru început, evitaţi pierderile de legume proaspete prin adu*narea *unui portofoliu mare de clienţi*! Aceasta înseamnă să mergeţi pe la unităţile de alimentaţie publică (restaurante, hoteluri, pensiuni etc.) şi pe la aprozare, să vă prezentaţi ofertele şi să încheiaţi precontracte de vânzare pentru producţia aliată încă pe teren. Când o culegeţi, livraţi o mare parte clienţilor siguri, din portofoliu şi rămâneţi numai cu o cantitate mai mică, de vândut în piaţă, prin angrosişti sau detailişti. După ce vă întăriţi financiar, vă puteţi deschide propriile unităţi de vânzare a legumelor, în pieţe, în parcări mari, în zone de blocuri cu populaţie numeroasă. *În acest caz, câştigaţi mai mult, deoarece nu mai cedaţi un comision vânzătorului* (acesta este cam de 30% – 100% din preţul final al produsului).

Ce rezultă din ce aţi studiat până aici, dragii mei cititori? în primul rând, rezultă că legumicultura este deosebit de rentabilă. În toate zonele tării, din primăvară şi până toamna târziu. În al doilea rând, importul de legume străine fără gust şi fără calităţi nutritive ne demonstrează că *românii nu-şi folosesc întregul potenţial legumicol*. Noi ar trebui să exportăm legume în toată Europa, deoarece ale noastre au gust şi miros plăcut, au substanţe nutritive adunate în mod natural, din îngrăşăminte biologice, din căldura şi din lumina solară. *Trebuie să lămurim cât mai multe persoane din zonele fără tradiţii în legumicultura să se apuce de această afacere rentabilă*. E atât de uşor să înveţi legumicultura! Eu am învăţat-o pe furate, deoarece în zona mea natală nu se practica decât sporadic, cu un număr redus de legume. Această carte va ajunge în satul meu natal, prin donaţie către bibliotecă. Sper ca gospodarii de acolo să se documenteze şi să se mobilizeze pentru a transforma lunca Jijiei într-un mare bazin legumicol.

Sper ca volumul de faţă să ajungă în mâinile unor oameni inteligenţi şi cu spirit de orientare, care să exploateze la maxim condiţiile din zona lor de trai. De exemplu, *persoanele care locuiesc* în *zone cu ape termale îşi pot construi sere încălzite pe gratis*. *Mare avantaj*!

92

93

Cetăţenii care locuiesc în preajma unor firme care produc abur rezidual pot cumpăra acest abur la preţuri derizorii, pentru a-l folosi în sere. Specialiştii în legumicultura apreciază că toate zonele de sud şi sud-vest ale ţării, influenţate mai puternic de căldurile tropicale şi mediteraneene, pot deveni imense bazine legumicole. *Banatul, Oltenia, Muntenia şi Dobrogea ar putea produce imense cantităţi de legume tipurii*. De ce să le importăm, plătind pe ele valută, când le putem produce noi, atât pentru consum intern, cât şi pentru export? *Spiritul gospodăresc şi dorinţa de câştig cinstit trebuie să învingă, oameni buni*! Aveţi posibilităţi la care olandezii nici nu visează. Atunci, cum se face că noi importăm tomate de la olandezi? Ignoranţa şi lenea noastră, bată-le vina!

Cam ce legume putem cultiva în fermele din România?

1. Legumele solano-fructuoase cuprind tomatele. ardeii şi vinetele.

a. *În ţara noastră, se cultivă mai mult de 50 de soiuri de tomate, de culoare roşie*

şi galbenă. Mărimea fructelor variază de la 50 – 60 grame şi până la 130 – 150 de grame. Cultivatorul îşi alege soiul de cultură după cantitatea totală de fructe obţinute de pe o tulpină şi nu după mărimea fructelor. Desigur, alege soiul care produce cea mai mare cantitate de fructe. Mărimea fructelor are avantaje şi dezavantaje. De exemplu, soiurile cu fructe mai mici produc mai mult şi fructele rezistă bine la transport. Fructele mari sunt folosite mai ales la prelucrare, pentru transformare în bulion, sosuri picante, suc de roşii etc.

Materialul săditor se procură de la firme specializate sau de ia producători particulari serioşi. Desigur, vă puteţi produce şi singuri materialul săditor, în răsadniţe, conform instrucţiunilor din bibliografie. Cultura tomatelor româneşti a fost rentabila şi în socialism, când a transformat mulţi ţărani în milionari, este rentabilă şi acum. Necesită mai multă muncă, însă scoate bani buni.

Din punct de vedere al rapidităţii coacerii, tomatele se împart în timpurii (100 – 115 zile), semitimpurii (115 – 125 zile) şi semitardive (125 – 135 de zile). Deci, în medie, în 4 luni, vă scoateţi bani din tomate. Din punct de vedere al destinaţiei, tomatele se împart în *pentru consum proaspăt*, *mixte* (consum şi industrializare) *pentru industrializare*. Cei care veţi aborda această cultură trebuie să vă documentaţi bine, înainte de a face primul pas. Folosiţi numai soiurile aprobate oficial, pentru a fi siguri că produsele dumneavoastră se vând!

b. *Ardeiul cuprinde varietăţi gras*, *gogoşar*, *lung şi iute*. *Acestea se cultivă la noi în aproape 50 de soiuri diferite*, *timpurii*, *semitimpurii*, *semitardive şi tardive*. Când alegeţi soiul, trebuie să fiţi foarte atenţi, deoarece trebuie să figureze în lista oficială de ardei admişi la cultură. Cunoaşteţi modurile de folosire a ardeilor: pentru consum proaspăt, pentru murare (în diverse combinaţii), pentru producerea „boielei” (ardeii iuţi), pentru conservare în ghiveciuri şi zarzavaturi de ciorbe, pentru conservare prin coacere şi transformare în salată etc. Dacă aveţi curiozi-laiea să verificaţi cam cât costă ardeii graşi şi gogoşari de import, mai ales pe timpul iernii, înţelegeţi că şi această cultură este foarte rentabilă.

94

95

c. *Vinetele sau pătlăgelele vinete se consumă independent*, *ca salate* (*cu ceapă*, *cu usturoi ele*.) *sau în diverse conserve de legume* (*zacusca*, *ghiveci etc*). La noi, cresc circa 12 soiuri: timpurii (Drăgaica şi Andra FI), semitimpurii (Bucureştene, Danubiana, Lucia, Pana Corbului 36, Amurg, Contesa, Fabina FI, Roma) şi târzii (Viorica şi Long violet). Recoltarea fructelor durează de la începutul lunii iulie şi până la căderea primelor brume (octombrie-noiembrie). *Ca să vă daţi seama cât de rentabile sunt*, *luaţi aminte că vinetele produc circa 25 – 30 tone fructe la hectar*! La un calcul simplu, rezultă că, în cel mai rău caz, puteţi obţine un venit de minim 3.000 de euro pe lună (36.000 euro/an), de pe un hectar cultivat cu vinete. Ce înseamnă un hectar? Un teren de 100 x 100 metri pătraţi. Poate fi lucrat cu uşurinţă de numai două persoane din familie. *Asta mă face să mă întreb din ce cauză migrează unii români în ţări cu salarii de 800 – 1.000 de euro/lună*, *când ar putea câştiga dublu în propria patrie*. *Un singur răspuns posibil*: *nu cunosc posibilităţile de câştig din România*. Pământ de legumicultura e destul, avem apă din belşug. Ne mai trebuie instruire ştiinţifică, interes pentru câştig şi multă muncă. O persoană cu numai şapte clase primare se poate instrui într-un anumit soi de cultură legumicolă într-o singură zi de studiu.

Gândiţi că vorbesc din teoria citită prin cărţi? *Vă înşelaţi*, *amicii mei*. Când scriu aceste rânduri (10 octombrie 2007, seara), mai am pământ sub unghii, căci vin de la plivit grădina. Datorită timpului caid, vinetele şi ardeii din grădina noastră continuă să rodească masiv. În urmă cu doi

96

ani, când am cumpărat această casă, pământul din jur era complet înţelenit. L-am săpat de trei ori la cazma, l-am făcut cultivabil şi ne bucurăm de roadele lui. Câştig destul din scris, încât să pot cumpăra legumele, fructele şi florile care-mi plac din piaţă. *Din piaţă*, *nu pot cumpăra însă plăcerea de a le cultiva*, *de a ne bucura de primele flori şi de rodul produs al muncii noastre*. Am şi o pensie militară mai mare decât a

majorităţii pensionarilor din România; aş putea pălăvrăgi sau trândăvi în faţa televizorului, cum fac mulţi pensionari. Eu scriu şi cultiv pomi, legume, flori, arbuşti fructiferi etc, satisfăcându-mi plăcerile creaţiei. *Cine munceşte e îndreptăţit să aibă cât mai mult*. Pe timpul studiului acestei cărţi, veţi afla cât de multe vegetale cultivăm noi numai pe 1.000 metri pătraţi de grădină şi într-o mică seră pentru plante tropicale.

2. Legumele cucurbitacee cuprind castraveţii, dovleceii, pepenii verzi, pepenii galbeni, dovlecii de plăcintă (comestibili) şi dovlecii furajeri (porceşti). Nu ştiu din ce cauză, majoritatea autorilor de lucrări de specialitate uită dovlecii plăcintari şi dovlecii furajeri, când vorbesc despre cucurbitacee. Rolul economic al acestora nu poate fi neglijat, aşa cum vom vedea curând.

a. *Castraveţii se cultivă în România în circa 20 de soiuri, pe care le alegem funcţie de destinaţia pe care vrem să le-o dăm, astfel*:

— *Pentru salată*, alegem soiuri semilungi, de cultură în câmp, cum ar fi Topaz, Magic, Select, Astrea, Corvin FI.

— *Pentru conservare*, alegem tipul cronichon, în cultură de câmp, din soiurile Adonis, Cornichon. Obelisck, Cornibac FI, Joker FI, Mohican FI, Zita FI.

— *Pentru cultura palisată*, în câmp, putem alege soiurile Levina FI, Renato FI, Premier FI, Crispina.

Castraveţii se cultivă, se recoltează şi se păstrează uşor, au producţii mari, fapt pentru care vă recomand să vă apucaţi şi de această afacere. Cei mai întreprinzători puteţi cultiva şi mura castraveciori în borcane, câştigând bani suplimentari. Procurarea borcanelor şi a etichetelor de pe ele nu constituie o problemă. Borcanele se cumpără din comerţ sau direct de la fabrici de sticlărie (unde sunt mai ieftine cu 30 – 50%) iar etichetele se tipăresc la orice tipografie din ţară.

Cei care posedaţi sere şi solarii puteţi câştiga mult mai mult, oferind la vânzare castraveciori trufanda, în timpul iernii şi primăverii. Cultura intensivă a castraveţilor, în solarii, vă asigură venituri sporite. *Pentru calculele dumneavoastră economice, vă indic următoarele producţii medii*: *castraveţi din cultura timpurie de câmp – 15 – 20 tone la hectar*: *castraveţi din cultura obişnuită de vară – 20 – 30 tone la hectar*; *castraveţi cultivaţi în sere – 13 – 25 kilograme/metru pătrat*. Comparaţi producţiile cu preţurile din piaţă şi veţi constata că nu puteţi câştiga sub 1500 de euro/lună (deci, cam 5.000 lei noi/lună)!

b. *Dovleceii obişnuiţi din ţara noastră aparţin de soiurile Arlika, Fără vrej. Diamant. Opal FI. Silvia FI, Vidra 102 FI*. Aceştia au fructe alungite, ca şi castraveţii, culoare albicioasă şi se recoltează pentru consum direct sau pentru conservare (industrializare). De regulă se păstrează un timp scurt după recoltare (3 – 4 zile). *Cei culeşi foarte fragezi dau o producţie de 6 – 10 tone/hectar iar cei culeşi mai către maturitate, 20 – 30 tone/hectar*. Perioada de fructificaţie a acestor soiuri de dovlecei este scurtă, fapt pentru care se fac două culturi, una, de primăvară şi alta, de toamnă.

Printre cultivatori este apreciat un soi de dovlecel foarte lung, importat de la chinezi), din care se taie succesiv câte o bucată, pentru consum. El poate fi folosit pentru uzul propriu sau pentru vânzare.

Dovlecelul disco (*patizon*) are formă rotundă, de farfurioară, este de culoare albicioasă şi prezintă mai multe avantaje. Astfel, el fructifică timp îndelungat, din iunie-iulie şi până în octombrie. În al doilea rând, fructele sale se pot păstra peste iarnă, în cămări, deoarece poseda o pieliţă cerată care previne evaporarea apei din ele. Pulpa acestui dovlecel are gust de carne, fapt pentru care se poate folosi la pregătirea chiftelelor. Puteţi găsi seminţe pentru acest soi de dovlecel la magazinele de specialitate şi la producătorii particulari. Eu şi amicii apropiaţi am folosit intens acest soi de dovlecel, însă nu l-am văzut niciodată în pieţe, la comercializare. Vi-l recomandăm, deoarece este foarte productiv; puteţi culege fructele lui întreaga vară şi prima parte a toamnei.

c. *Pepenele verde* se cultivă în soiuri timpurii (Sugar baby), semitimpurii (Dochiţa, Crimson Sweet, Fabiola FI, Odeon), semitârzii (Dăbuleni, Miniş, Lonci, Lovrin 532, Paradise Fi) şi târzii (Favorit şi Claustrita). Un soi mai aparte de pepene verde este

folosit pentru prepararea dulceţii. Acesta are o perioadă de vegetaţie mult mai lungă decât a celorlalte soiuri, fiind recoltabil abia către sfârşitul
98
99
lunii septembrie şi începutul lunii octombrie. Din el, se obţine o dulceaţă excelentă, din care mănânc şi eu, care nu prea sufăr dulceţurile. *Am menţionat acest pepene, deoarece un întreprinzător inteligent îl poate cultiva special pentru a produce din el dulceaţă, într-o făbricuţă cât o bucătărie mai mare*. Producţia de dulceaţă de pepene ar putea începe în octombrie şi ar putea dura câteva luni, până se epuizează stocul de pepeni, deoarece acest pepene nu se strică, la fel cu cei obişnuiţi (eu am unul de anul trecut, în bună stare).

Producţia minimă de pepeni obişnuiţi la hectar este de 24 – 30 tone, fapt ce-i face foarte rentabili. Lucrările de întreţinere sunt puţine şi uşoare. Pepenii se consumă proaspeţi sau muraţi. *Iată încă o afacere pe care o puteţi face*: *murarea şi vânzarea pepenaşilor*, simpli sau în amestec cu alte legume (castraveţi, varză, gogonele, conopidă etc).

d. *Dovleacul comestibil* (*de plăcintă*) *se cultivă în mai multe soiuri pe teritoriul ţării noastre*. Nu ştiu de ce unii specialişti nu-l menţionează în lucrările de legumicultura. Aşa cum ştiţi, dovleacul plăcintar se consumă fiert, copt sau în produse de patiserie (plăcinte, rulade etc). Seminţele sale, bogate în uleiuri, vitamine şi substanţe nutritive, se consumă coapte (prăjite), se folosesc la fabricarea uleiului comestibil şi a unui medicament vermifug intestinal. *Producţia de dovleci la hectar depăşeşte 30 de tone iar vânzarea acestora nu constituie o problemă, deoarece aceştia se păstrează bine timp îndelungat*. Pot fi vânduţi la firme de patiserie şi direct la populaţie, pentru consum. îl recunoaşteţi foarte uşor, după culoarea albă a pieliţei.
100
Dovleacul porcesc (*furajer*) poate fi recunoscut după culoarea portocalie-roşcată a pieliţei sale, precum şi după forma mai alungită decât a dovleacului comestibil. Pulpa sa este folosită ca furaj pentru diverse animale: porci, păsări, capre etc. În vremuri de sărăcie, a fost consumat şi de oameni. Din seminţele sale se extrage ulei comestibil, utilizat şi la unele produse farmaceutice. Ele se folosesc şi la producerea de nutreţuri pentru hrana păsărilor. Seminţele prăjite se pot consuma la fel ca la dovleacul plăcintar. În prezent, este mai puţin cultivat, deoarece majoritatea crescătorilor de porci folosesc nutreţuri combinate pentru hrana acestora şi mai puţin nutreţuri naturale. Se mai cultivă de către ţărani, pentru uz gospodăresc

În vestul Europei, există o adevărată întrecere între cultivatorii de dovleci (mai ales în Anglia şi Germania). *Vest-europenii au reuşit să obţină un hibrid de dovleac plăcintar care poate atinge 80 – 100 de kilograme*. Vă daţi seama ce producţie de pulpă şi seminţe se obţine de pe un hectar cultivat cu astfel de „monştri”? Am citit prin ziarele din România că unii cultivatori din vestul ţării (Crişana) au adus seminţe de acest soi din Germania şi au reuşit să obţină dovleci de circa 50 de kilograme. Dacă vreun astfel de cultivator citeşte această carte, este rugat să-mi trimită câteva seminţe, contra cost, la adresa la care primesc corespondenţa: *Somali SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect. 1, Bucureşti*. Vă precizez că nu locuiesc la acea adresă, ci doar primesc acolo corespondenţa, deoarece eu trăiesc într-un sat, la o adresă pe care n-o dezvălui, pentru a nu fi deranjat din munca mea. La ce-mi trebuie seminţele de
101
dovleac uriaş? în niciun caz, pentru a face cultură pe suprafeţe mari. Pur şi simplu, vreau să le înmulţesc şi să le răspândesc gratuit printre legumicultorii români, cu scop de a-i îmboldi să se apuce de muncă aducătoare de profit.

e. S-*ar părea că nu avem prea multe de vorbit despre pepenele galben*. Cei care aţi consumat această legumă, în ultimii ani, aţi constatat ceva îngrijorător: pepenii galbeni au mai puţină savoare decât anterior. Ce s-a întâmplat? Legumicultorii au introdus în cultură hibrizi de import mai rezistenţi la transport, dar mai puţin gustoşi. Soiurile tradiţionale româneşti pot fi recunoscute după mai multe calităţi care lipsesc soiurilor de import: crapă la coacere, pulpa este mult mai făinoasă şi mai groasă,

parfumul este mai puternic. Căutaţi astfel de soiuri, pe la ţăranii care le-au păstrat pentru cultivat în gospodării şi luptaţi pentru omologarea lor! Ele vor fi mai apreciate la export, deoarece sunt net superioare calitativ soiurilor hibride cunoscute.

Soiurile cultivate în prezent sunt timpurii (Ica, Turkestan, Rogen, Templar FI, Fondant), semitimpurii (Cantalup, Ogen, Titus, Creso FI) şi semitârzii (Comoara Ungariei, Delicios). *Producţia medie de pepeni galbeni este de 20 – 25 tone la hectar*. Valorificarea producţiei nu prezintă nicio greutate. Ei se consumă proaspeţi, transformaţi în dulceaţă sau în componenţa unor prăjituri şi torturi. Ca atare, dacă vă apucaţi de o asemenea cultură, veţi putea vinde către populaţie şi către firme prelucrătoare (cofetării şi fabrici de dulceaţă).

102

3. Legumele din grupa verzei (crucifere *Din această familie, fac parte varza de căpăţână (albă, roşie şi creaţă), varza de Bruxelles, varza chinezească, conopida, broccoli, guliile (timpurii şi de toamnă sau caralambe), napii (comestibil şi porcesc) şi muştarul*. Deşi napii şi muştarul se vând chiar şi în supermarketuri de tip Carrefour, autorii de lucrări de legumicultura nu-i menţionează. Eu am adus nap comestibil din Basarabia, deoarece în zona mea natală a dispărut, în ciuda faptului că tuberculii săi sunt foarte apreciaţi de copii.

a. *Varza albă se cultivă în mai multe soiuri extratimpurii* (90 – 100 zile) *timpurii* (100 – 120 zile), *semitim purii* (120 – 149 zile), *semitârzii* (140 – 160 zile) şi *târzii*

(160 – 180 zile). Varza *roşie* se cultivă în soiuri timpurii

(Primero FI, Vorox FI) şi târzie (Cap de negru). *Varza creaţă* are două soiuri principale: Famosa FI (timpuriu) şi

Marilena (semitârziu). Lucrările de plantare şi întreţinere a verzei sunt relativ simple. *Vă prezint producţiile medii pe hectar, cu scop de a vă putea face o idee cam cât se câştigă din această legumă. Varză timpurie*: *20 – 30 tone/ha*; *varză de vara*: *35 – 50 tone/ha*; *varză de toamnă*: *40 – 60 tone/ha*.

Comparaţi preţurile din piaţă cu producţia la hectar şi vedeţi dacă e mai rentabil să fiţi slugi prin străinătate ori să cultivaţi legume în propria ţară! Nu uitaţi că varza se vinde şi murată, în cantităţi foarte mari!

b. *Varza de Bruxelles se prezintă sub forma unor fructe (verzişoare) cu diametrul de 1 – 4 centimetri, care cresc pe o tulpină centrală*. Este foarte căutată pentru con sum în restaurante şi de către populaţie. *Producţia medie la*

103

hectar este de 8 – 12 tone. Verzişoarele se vând pentru consumul uman iar tulpinile se pot folosi ca furaj pentru animale. *Prezintă avantajul că se poate păstra timp îndelungat*: 2 – 3 luni, pe tulpină şi circa 4 săptămâni, verzişoarele desprinse de pe tulpină. *Această legumă vă oferă posibilitatea să faceţi două afaceri diferite*. În *primul rând, puteţi produce verzişoare pentru consum*. Verificau preţurile din piaţă şi veţi constata că puteţi trăi ca nababii din cultivarea unui singur hectar! *în al doilea rând, vă puteţi specializa în produs seminţe pentru această cultură*. Calculaţi cam câţi bani puteţi scoate din seminţe, dacă obţineţi circa 500 kilograme de seminţe de pe un hectar cultivat iar pentru răsadurile noi, de cultivat, se consumă 300 grame de seminţe pentru un hectar! E rentabil, nu-i aşa?

c. *Varza chinezească este un produs nou introdus în cultură, printr-un singur hibrid timpuriu – Optiko FI*. Se plantează în perioadele 20 – 31 martie, pentru cultura de vară şi 15 – 25 august, pentru cultura de toamnă exact ca şi celelalte soiuri de varză (alb, roşie, creaţă). Se păstrează până la 2 – 3 luni, în depozite climatizate. Producţia medie la hectar, care vă interesează pe dumneavoastră, este de 30

40 tone. Rentabilă, nu-i aşa?

d. *Conopida se cultivă pentru inflorescenţa ei care se consumă gătită sau murată*. Plantarea şi întreţinerea ei nu ridică probleme deosebite. *Conopida timpurie de câmp se recoltează către linele lunii mm* şi *dă o recoltă de circa*

12 – 15 tone/ha. Conopida de toamnă se recoltează începând cu luna septembrie şi dă o producţie de 25 – 35 tone/ha. La cultura în sere, se obţin 8 – 10 kilograme/metru pătrat iar în

104

răsadniţe, 6 – 8 kilograme/metru pătrat. Conopida se poate matura şi după căderea îngheţului, prin plantare în pivniţe sau în răsadniţe cu pereţi înalţi. *Verificaţi preţurile din piaţă şi comparaţi-le cu productivitatea de mai sus*! în multe cazuri, nu veţi mai găsi conopidă în piaţă, deoarece nu producem suficientă pentru consumul propriu (ca să nu mai spun nimic de export). Cererea pentru această legumă există. Cine vă opreşte să vă apucaţi de treabă şi s-o satisfaceţi? Neştiinţa? Lenea? Delăsarea? Obişnuirea cu un trai sărăcăcios? Răspunsurile vă aparţin.

e. *BroccoU este o varietate de conopidă, de la care se consumă inflorescenţa*. Aceasta este mai desfăcută decât la conopidă şi colorată diferit: verde, gălbui, violet. Se consumă sub formă de salate, supe sau prăjite. Este mai bogată în substanţe nutritive decât conopida. A fost introdusă în legumicultura românească mai recent, de import din Italia, prin câţiva hibrizi: Flash FI (semitimpuriu), Fiesta FI (timpuriu), Lucky fi (semitimpuriu) şi Coronado FI (semitimpuriu). Primii legumiculotri care au abordai serios această legumă sunt deja bogaţi (milionari în euro).

Prixiucţia de broccoli este de circa 8 – 10 tone/ha, însă preţul acestei legume este foarte ridicat. Verificaţi preţul de piaţă şi veţi descoperi că puteţi trăi bine din cultivarea unui singur hectar!

f. *Guliile timpurii (guuoare) şi de toamnă (cara-lambă) nu sunt suficient de răspândite în România*. Din această cauză, le găsiţi mai rar în piaţă. Sunt foarte gustoase şi nutritive, atât în stare crudă, cât şi gătite. *Guliile timpurii se recoltează către finele lunii mai şi dau o pro*

105

ducţie de 15 – 20 tone/hectar. Cele de toamnă ating o producţie de 30 – 40 tone/hectar. Nu comentez nimic. Vă las pe dumneavoastră să vă faceţi calculele economice.

g. *Napii, pe care mulţi specialişti îi trec sub tăcere, sunt crucifere, în ciuda faptului că fac tuberculi ca şi cartoful*. Tulpinile lor nu sunt comestibile, însă tuberculii, de forme foarte ramificate, sunt dulci şi foarte hrănitori. Se înmulţesc cu mare uşurinţă, din coaja cu mici mugurei pe care o dăm jos la preparare şi se întind de la an la an, ca o cultură perenă. Productivitatea lor e foarte mare, însă n-o pot aprecia, deoarece eu am cultivat numai suprafeţe mici, din grădina, cu scop de consum. Dacă doriţi să abordaţi această cultură, verificaţi întâi preţurile în supermarket! După ce vă convingeţi că napii sunt rentabili, căutaţi material săditor în Basarabia, prin mica publicitate sau pe Internet!

h. *Muştarul este o legumă din familia cruci feţelor cu mare importanţă economică*. El se cultivă în două variante (specii): muştarul alb (Sinapis alba) cu seminţe alb-gălbui şi muştarul negru (Brassica nigra), cu seminţe brun-roşietice. La ambele specii, seminţele conţin circa 30% ulei comestibil. Seminţele muştarului alb se folosesc pentru prepararea unui condiment (muştar) şi în industria farmaceutică, pentru producerea cataplasmelor cu muştar. Cultura muştarului este foarte restrânsă în România. Ea ar putea deveni o afacere, deoarece consumul muştarului este foarte răspândit iar necesităţile pentru industria farmaceutică sunt nesatisfăcute. În prezent, importăm muştar picant şi cataplasme cu muştar din Turcia, China şi alte ţări.

4. Legumele bulbi fere (familia Liliaceae. genul Alium) cuprind următoarele: ceapa, ceapa de Eaipt. ceapa de

106

tuns, ceapa eşalotă. ceapa mărgăritar, usturoiul şi prazul. Cine vrea să cultive aceste legume se poate documenta în detaliu. Eu vă voi da numai câteva exemple din care rezultă că şi aceste culturi sunt rentabile.

a. *Ceapa se poate cultiva în mai multe feluri, fiecare cu gradul ei de rentabilitate*.

Ceapa *verde* ocupă terenul scurt timp, fapt pentru care se plantează înaintea altor culturi (tomate, ardei, castraveţi, varză etc.). Cu alte cuvinte, obţinem două recolte de pe acelaşi teren. Plantatul arpagicului pentru ceapă verde se face în luna octombrie sau martie. *Producţia medie de ceapă verde este de 10 – 15 tone/hectar*. Calculaţi cam ce beneficiu rezultă, dacă firele de ceapă se leagă câte 5 – 10 bucăţi şi de pe un hectar

puteţi obţine circa 100.000 legături! Chiar dacă vindeţi legătura cu 50 de bani, tot obţineţi 50.000 lei, adică circa 15.000 euro, în numai două-trei luni.

— *Ceapa cultivată prin arpagic*, prin semănat direct sau prin răsad vă asigură o producţie de 20 – 25 tone/hectar.

— *Cei care vreţi să produceţi arpagic*, care este mult mai scump, trebuie să ştiţi că acesta are o productivitate de 6 – 7 tone/hectar.

— *Ceapa de Egipt* formează în pământ un bulb turtit, de culoare arămie, cu gust dulceag. Este rentabilă deoarece se comportă ca plantă perenă.

— *Ceapa de tuns* este folosită exclusiv pentru frunze şi se comportă ca plantă perenă. O plantaţi o singură dată şi tot culegeţi frunze verzi.

— *Cerapa eşalotă* are mai mulţi bulbi acoperiţi cu o pieliţă aspră, de culoare brună. Frunzele cresc direct din pământ. Se înmulţeşte pe cale vegetativă.

107

Ceapa mărgăritar are frunze liniare şi face bulbi-şori mici, de culoare alb-argintie. Se comportă ca plantă perenă.

Toate soiurile de ceapă sunt rezistente la frig. fapt pentru care se pot semăna toamna şi primăvara devreme.

b. *Usturoiul se consumă verde şi uscat, se foloseşte la condimentarea multor alimente şi în industria farmaceu tică, deoarece conţine fitoncide cu acţiune bactericidă*.

Culturile de primăvară pot folosi soiurile Cenad şi Dărăşti.

Cele de toamnă, soiurile Moldova, Ludar şi Iuris. În nordul

Transilvaniei şi al Moldovei, s-a răspândit usturoiul de

Egipt, soiurile Şiriu şi Bucovina. Aţi văzut aceste soiuri, la televizor, când vi s-au dat imagini de la Festivalul ustu roiului de Copălău.

Producţia medie de usturoi este de 10 – 15 tone la hectar. Are avantajul că se păstrează bine, timp îndelungat.

c. *Prazul este răspândit neuniform pe suprafaţa ţării, deoarece în unele zone (Moldova de nord, de pildă), nu există obiceiul de a consuma această legumă*. Soiurile mai cunoscute la noi sunt Cămuş, Jolant şi Lincoln. Producţia medie de praz este de 25 – 30 tone/hectar.

5. Legumele rădăcinoase cuprind următoarele specii: morcovul, pătrunjelul, păstârnacul. Ţelina, ridichea de lună, ridichea de vară şi de iarnă, sfecla de masă (roşie), scortonera şi barba caprei. Toate sunt puţin pretenţioase la căldură şi la alţi factori de mediu, aşa că se cultivă uşor.

a. *Morcovul este un aliment excelent*, atât în stare crudă (salate, sucuri) cât şi gătit sau în murături. Soiurile furajere sunt foarte bune pentru iepuri de casă, vaci de

108

lapte, tineret cabalin. Cultura morcovului este mecanizabilă, deci, uşoară.

Legumicultorii români nu mai produc suficient morcov, fapt pentru care importăm această leguma din Turcia, Italia şi alte ţări. În perioada socialistă nu făceam astfel de importuri. *Lipsa morcovilor de pe piaţă ne spune că şi această cultură este rentabilă*. Dacă doriţi să vă apucaţi de această cultură, să ştiţi că aveţi la dispoziţie circa 25 de soiuri timpurii, semitimpurii, semitardive şi tardive. *Productivitatea morcovilor de vară este de 10 – 15 tone/hectar iar a celor de toamnă, de 25 – 35 tone/hectar*. Morcovii au avantajul că se pot păstra timp îndelungat, în şanţuri, silozuri, pivniţe, bordeie şi depozite industriale.

b. *Pătrunjelul se prezintă în două variante de cultură*:

de rădăcină şi de frunze. Cele mai cunoscute soiuri de rădăcină sunt Felhoszu, de 15 – 20 centimetri lungime şi

Zaharat, de 20 – 25 centimetri lungime. *Producţia de rădăcini este de 15 – 25 tone/hectar*. Producţia de frunze variază, dar este rentabilă. Un bătrân dintr-o comună ilfoveană îmi spunea că el şi-a făcut vilă din vânzarea „buruienilor": mărar, pătrunjel, leuştean, ştevie. îl cred, deoarece nimeni nu se tocmeşte pentru o legătură de mărar, pătrunjel sau leuştean.

Banii se fac şi din lucruri aparent minore.

c. *Păstârnacul ne oferă rădăcina, ca aliment şi frunzele ca furaj verde pentru vite*. La noi în ţară, se cultivă soiurile rotund, semilung şi alb lung. *Producţia de rădăcini este de 35 – 40 tone/hectar*.

d. *Ţelina de rădăcină se foloseşte în stare verde şi uscată* (în compoziţia concentratelor pentru supe). Mai

109

cunoscute la noi sunt soiurile Alabaster, Bistriţa, Victoria şi Hegykoi. *Producţia medie de rădăcini este de 25 – 30 tone/hectar*.

e. *Sfecla roşie este valoroasă pentru consum alimentar, cât şi pentru industria coloranţilor naturali*. Se poate consuma crudă (salate), gătită, murată şi conservată în saramură. Se păstrează uşor, în depozite, pivniţe şi silozuri. *Producţia medie este de circa 40 tone/hectar*.

f. Ridichea de lună este o legumă foarte rentabilă, din mai multe motive: are perioada scurtă de vegetaţie (30

45 zile), se vinde uşor (în legături), nu necesită multă muncă, se poate cultiva în mai multe perioade din an.

Soiurile mai des cultivate la noi sunt: extratimpurii (35 – 30

zile) – Rodos, Rose şi Rotunde; timpurii (30 – 35 zile) – Redo, Roşii cu vârf alb, Feuer Kugel; semitimpurii (35 – 40

zile) – Isabell şi Scharo. *Productivitatea este de circa 8 – 10*

tone/hectar, adică, de 15 – 20 de legături la metru pătrat. Un hectar are 10.000 metri pătraţi. *Calculaţi şi dumneavoastră cam câţi bani puteţi scoate din 150 – 200.000 de legături de ridichi de lună*! Pariez că suma vi se va părea astronomică, mai ales că în ţara noastră există obiceiul de a consuma masiv acest produs.

g. *Ridichea de vară şi de iarnă*.

Cele mai cunoscute soiuri de vară (50 – 80 zile) sunt Dumbrăveni, Roşie de Iernut, Roze semilungi şi Bere de München. Cele de iarnă, cu perioadă de vegetaţie de 100 – 200 de zile, cunosc doar soiul Negre rotunde. *Productivitatea la ridichile de vară este de 15 – 20 tone/liectar, adică 10 – 12 legături/metru pătrat. Ridiche; / de iarnă. ninge 25 – 30*

110

tone/hectar. Ridichile de iarnă se păstrează timp îndelungat

(6 – 7 luni).

6. Legumele cultivate pentru păstăi şi capsule: fasolea de grădină, mazărea de grădină, lintea, bobul şi bârnele. Mulţi autori recenţi trec sub tăcere lintea şi bobul, în ciuda faptului că aceste legume se cultivă încă la noi, concomitent cu importul. Lintea şi bobul de import sunt foarte scumpe, fapt pentru care aţi face bine dacă v-aţi apuca de cultivat aceste legume.

a. *Fasolea* se prezintă într-o mare varietate de soiuri, pentru păstăi, dar şi pentru boabe. Ştiţi că se consumă gătită în diferite moduri ori se conservă, la borcane sau cutii. *Productivitatea de păstăi este de 6 – 8 tone/hectar la fasolea oloagă şi de 12 – 15 tone/hectar* la fasolea urcătoare. Producţia de fasole verde (pentru păstăi) din ţara noastră este insuficientă pentru consum direct şi conservare, fapt pentru care importăm încă o mare cantitate de conserve din ţări îndepărtate, cum sunt China şi SUA. *Această lipsă nu vă îndeamnă să vă apucaţi de făcut bani din cultivarea şi conservarea fasolei*?

b. *Mazărea de grădină este o legumă deficitară în România, fapt pentru care importăm mari cantităţi de boabe conservate din alte ţări*. Este un aliment care a intrat în obiceiurile de consum ale românilor, atât în casă, cât şi în localurile de alimentaţie publică (restaurante). Boabele se conservă simple sau în diferite amestecuri (cu sosuri, cu carne de porc sau de vită etc). *E clar că trebuie să facem ceva pentru creşterea producţiei de mazăre din ţara noastră*?

În lista oficială cu soiurile de mazăre admise pentru cultură, puteţi găsi 24 de soiuri timpurii, semitimpurii.

111

semitardive şi târzii. *Producţia de păstăi este de circa 6 – 8 tone/hectar, din care*

se obţin circa 2, 5 – 4 tone de boabe. Verificaţi preţurile boabelor conservate din magazine! Veţi constata că şi cultura mazării verzi e rentabilă. Desigur, o puteţi vinde ca atare, pentru consum direct ori o puteţi conserva simplu, la borcane, pentru vânzare în timp îndelungat.

c. *Bobul de grădină este* necunoscut multor români, în ciuda faptului că este un aliment valoros, atât în stare verde, cât şi ca boabe uscate. Cine îl va reintroduce în legu micultura românească va câştiga o avere. Ştiţi cum arata, nu? Boabe mari, cât o unghie, dulci la gust, când se con sumă crude. Când sunt gătite, au gust asemănător eu mă zărea şi fasolea. *Productivitatea de boabe verzi este de 8*

12 tone la hectar. Preţul pe kilogram îl stabiliţi dumneavoastră, deoarece cultura bobului este aproape stinsă în

România.

d. *Lintea* se mai cultivă sporadic în România şi se importă mai ales sub formă de boabe uscate. Păstăile de linte seamănă cu cele de mazăre, numai că sunt mai mici şi mai plate. La rândul lui, bobul de linte este mai mic şi mai plat decât cel de mazăre. Mă întreb de ce o legumă care se cultivă de mai mult de 2000 de ani e ca şi dispărută din

România. Lintea este un aliment sănătos şi foarte valoros.

e. *Bârnele sunt legume anuale, de la care se con sumă capsulele (tecile)* în stare preparată, înainte de a ajunge la maturitate. Tecile se folosesc şi la industria con servelor iar din seminţele de bame se obţine un surogat de cafea. *Producţia de bame este de 3 – 5 tone la hectar când capsulele sunt mici şi de 8 – 10 tone/hectar, când tecile ajung aproape de maturitate*.

7. Deşi unii autori includ porumbul zaharat (dulce) în categoria anterioară, eu îl voi trata separat. De ce procedez astfel? Deoarece vreau să vă atrag atenţia că puteţi face o avere. În scurt timp, din porumb zaharat. Acesta se consumă fiert, la mai mult de un leu ştiuletele. Boabele lui se pot conserva în borcane, pentru consum, ca atare sau pentru garnituri la diverse mâncăruri. Vegetarienii plătesc bani buni pentru acest porumb, însă îl cumpără conservat, din importuri (mai ales, din SUA şi Mexic). Aşa se face că un kilogram de boabe conservate ajunge până la 15 – 20 de lei noi, adică 5 – 6 euro/kilogram.

Cultura acestui porumb este simplă şi mecanizată. Nu necesită lucrări speciale. *Producţia de ştiuleţi este de 45 – 50.000 bucăţi/liectar, adică de 8 – 12 tone/hectar*. Pe noi ne interesează în primul rând ştiuleţii, deoarece aceştia se vând verzi (în fază de lapte-ceară) şi fierţi, către populaţie, prin magazine sau rulote amplasate pe stradă (mai ales, în staţiunile turistice). În alte ţări, ştiuleţii sunt şi mai scumpi decât la noi. De exemplu, luna trecută, am fost într-o staţiune turistică din Grecia, unde un ştiulete de porumb zaharat fiert se vindea cu un euro (3, 4 lei noi). Ce spuneţi de aceasta, oameni buni? De pe un singur hectar de porumb dulce, se pot scoate 45 – 50.000 lei (circa 15.000 euro), adică, mai mult decât câştigaţi într-un an întreg de muncă la stat sau la patron. Dacă scădeţi cheltuielile, tot rămâneţi cu 800 euro/lună. Puteţi cultiva mai multe hectare, cu mare câştig.

La acest produs, nu se pierde nimic. Ştiuleţii nevânduţi pot fi desfăcuţi în boabe, pentru conservare. Ame

ricanii şi mexicanii folosesc cutii de metal pentru conservarea porumbului zaharat. Dumneavoastră puteţi conserva boabele în borcan de sticlă cu capac etanş, oferindu-le la vânzare firmelor de alimentaţie publică şi populaţiei. E o afacere de multe milioane. Nu mai staţi pe gânduri, oameni buni!

8. Legumele verdeţuri cuprind un număr mare de specii din familii botanice diferite: cicoarea de Bruxelles, salata de grădină, spanacul, loboda, sfecla de frunze, spanacul de Noua Zeelandă, ţelina pentru peţioluri, pătrunjelul pentru frunze, cicoarea de grădină, feniculul de Florenţa, cresonul de grădină şi de fântână, fetica, mărarul, cimbrul, leuşteanul şi tarhonul.

a. *Cicoarea de Bruxelles poate constitui o afacere foarte rentabilă, deoarece din rădăcinile ei se obţin andivele*. Se cultivă uşor, la fel ca morcovii. Toamna, rădăcinile se

culeg exact ca morcovii, apoi se pun la forţat, tot timpul iernii şi până primăvara târziu. Forţarea se face în şanţuri, răsadniţe sau sere. Andivele (păpuşile) cresc în 20 – 25 de zile, la temperaturi de 15 – 18 grade Celsius şi în 30 – 35 de zile, la temperaturi de 10 – 12 grade Celsius. Cele produse la temperaturi mai scăzute, într-o perioadă mai lungă de timp, sunt mai gustoase şi mai rentabile financiar (se produc mai multe păpuşi).

Productivitatea andivelor este următoarea: *din 350 de rădăcini puse la forţat pe un metru pătrat de pământ se obţin 30 kilograme de andive. În cazul culturilor mari, producţia de andive este de 4 – 7 tone/hectar*. Alături de andivele propriu-zise (păpuşi), se obţin rădăcini şi foi folosibile la furajarea animalelor. *Andivele sunt foarte rentabile economic, deoarece au intrat în obişnuinţele de consum ale populaţiei (direct şi la restaurante), se vând la bucată şi sunt un produs deficitar pe piaţa românească*. Nu-mi explic din ce cauză se cultivă într-un număr redus de comune din ţara noastră, aproape izolate de comunele alăturate, care ar putea să le ia exemplul. Vă recomand să faceţi o afacere din această cultură. Dacă vizitaţi pieţele, cu mare greutate veţi găsi andive şi numai la preţuri piperate.

b. *Salata de grădină este o legumă rentabilă, deoarece se consumă tot timpul anului, direct de populaţie ori prin unităţi de alimentaţie publică (restaurante)*. La noi, se cultivă mai multe soiuri de iarnă (Polul Nord şi Silvia), de primăvară (De Mai, Cora, Dena, Mona, De Arad) şi de vară

(Great Lake, Newyork 12, Manila de Brăila). *Producţia atinge 15 – 30 tone la hectar*, funcţie de soi şi de condiţiile de cultură. Are *avantajul economic că se vinde la bucată*.

c. *Spanacul se consumă direct sau conservat*. Este foarte rezistent la frig, astfel că se poate obţine pe câmp, primăvara devreme. Funcţie de vârsta la care se recoltează, *spanacul dă o producţie de 8 – 20 tone/hectar*. Se vinde la kilogram, către populaţie sau către fabricile de conserve.

d. *Cicoarea de grădină* se cultivă pentru consum în stare crudă. Are o productivitate de circa 25 – 30 tone/hectar.

e. Fetica se cultivă pentru frunzele folosite la salate, alături de alte vegetale. Se vinde în pungi mici, de 100 – 200

de grame.

f. *Mărarul este o legumă-verdeaţă foarte răspândită şi foarte consumată, atât în stare verde, cât şi uscat* (pentru

114

115

murături). E rentabil economic, deoarece verdeaţa se vinde la legături.

g. *Cimbrul* se foloseşte pentru aromatizarea preparatelor culinare, în industria conservelor şi la prepararea murăturilor. Se cultivă prin însămânţare şi nu necesită lucrări speciale.

h. *Leuşteanul este* inclus de unii specialişti în grupa legumelor perene. Se înmulţeşte prin despicarea rădăcinilor şi prin sămânţă. Frunzele sale se recoltează şi se vând tot timpul anului. Începând din anul 4 de cultură, *producţia se ridică la 25 – 30 de tone/hectar*.

I. *Tarhonul este folosit verde sau uscat, pentru aromatizarea preparatelor culinare şi conservelor*. Se cultivă la fel ca leuşteanul şi se recoltează vârfurile lăstarilor. *Producţia anuală*: *10 – 20 de tone/hectar*.

j. *Loboda* se cultivă la fel cu spanacul, în trei soiuri: verde, galbenă şi roşie. Se consumă în preparate culinare. *Producţia de frunze anuală poate atinge 30 – 40 tone/hectar*.

k. *Sfecla de frunze sau mangoldul* este o plantă erbacee bienală. De la ea, se consumă frunzele, limbul şi peţiolul care sunt foarte cărnoşi. Este rezistentă la frig. Se cultivă prin semănat direct sau prin răsad, primăvara (aprilie) sau toamna (octombrie). Se recoltează prin smulgerea frunzelor de pe colet. *Producţia este de 30 – 50 tone/hectar*.

1. *Spanacul de Noua Zeelandă este* o erbacee anuală cu tulpini târâtoare. Se consumă la fel ca spanacul, însă este mai untos şi mai bogat în substanţe nutritive.

Producţia este de 25 – 30 tone/hectar.

m. *Cresonul de grădină şi de fântână* se folosesc ca salate. Nu se pot face afaceri în stil mare cu ele.

9. Legumele perene au avantajul că odată cultivate, pot fi exploatate timp îndelungat. Majoritatea autorilor de lucrări de legumicultura nu le menţionează. Le voi trece în revistă pe scurt, pentru cazul că vreun cititor ar fi interesat de abordarea vreuneia în scop de câştig.

a. *Sparanghelul* se cultivă pentru lăstarii săi comes tibili. Cultura rentabilă durează 12 – 14 ani. Producţia de lăstari estea de 3 – 6 tone/hectar.

b. *Reventul*. De la această legumă se folosesc peţiolurile frunzelor, cu gust dulce-acrişor, pentru producerea de dulceţuri, marmelade, compoturi şi siropuri. Reventul se cultivă prin semănat direct şi prin porţiuni de rizomi. Nu cere lucrări de îngrijire. Producţia anuală este de 20 – 40

tone de peţioluri şi de 50 de tone de frunze folosibile ca furaj.

Persoanele care au mici fabrici de gemuri, dulceţuri sau siropuri pot cultiva reventul ca materie primă.

c. *Măcrişul* se cultivă prin sămânţă şi este rentabil

5 ani de la semănare. Producţia anuală este de 20 – 25

tone/hectar.

d. *Ştevia* vă este cunoscută prea bine. Produce 30

40 tone de frunze la hectar. Se foloseşte în stare crudă şi în compoziţia unor concentrate pentru ciorbe.

e. *Anghinarea* se cultivă pentru inflorescenţă, din care se consumă părţile cărnoase: receptaculul şi bracteele

(solzii). Se înmulţeşte prin seminţe şi lăstari înrădăcinaţi.

Producţia este de 40.000 – 80.000 de inflorescenţe (capitule)

la hectar.

117

f. *Cardonul* se aseamănă cu anghinarea. De la el se consumă lăstarii şi peţiolurile.

10. Legume tuberculifere. La noi, se cultivă numai cartoful, de obicei în cultură mare, cu productivităţi ridicate, de circa 40 tone/hectar. Cele mai cunoscute soiuri sunt Gloria N, Ostata, Semenic, Suceava, Cosiu, Mureşan, Sonte, Manuela şi Elba. În timp, s-au impus ca zone mari cultivatoare de cartofi judeţele Suceava, Covasna, Braşov, Sibiu. Aceasta nu este însă o regulă fixă. Primii care ies pe piaţă cu cartofi noi sunt ţăranii din comuna Lunguleţu, judeţul Dâmboviţa. Ciudat lucru, ţăranii din comunele vecine nu le iau exemplul. *Producţia românească de cartofi este insuficientă, fapt pentru care apelăm cam prea des la importuri*. Cartofii se consumă gătiţi ori se industrializează, prin deshidratare, pentru păstrarea foarte îndelungată. Tot secretul producţiei ridicate la cartofi se reduce la buna pregătire a solului (îngrăşământ fosfatic de păsări). Dacă locuiţi în zone cu combinate avicole, puteţi să vă apucaţi de această cultură, deoarece aveţi îngrăşământul-minune la dispoziţie. Cartofii se vând începând de la finele lunii mai (cartofi noi – trufanda) şi până toamna târziu, aducând bani în mod constant.

11. Cultivarea ciupercilor poate constitui o afacere foarte profitabilă. Ele se consumă direct de către populaţie, se folosesc în pizzerii şi restaurante, pot fi conservate prin murare sau uscare. Nimeni nu pierde de pe urma ciupercilor, fapt pentru care vom analiza puţin această cultură. Chiar de la bun început, trebuie să precizez că, *în pofida faptului că în România au apărut cultivatori individuali de ciuperci, acest produs continuă să se importe, atât în stare proaspătă, cât şi conservată*. De ce se întâmplă aceasta? Deoarece cererea de piaţă este mai mare decât oferta. Dacă vrem să satisfacem această cerere şi să excludem importurile, care produc hemoragie de valută, trebuie să înfiinţăm cât mai multe ciupercării în România.

În România se cultivă opt soiuri de ciuperci, dintre care mai cunoscute şi răspândite sunt *agaricus* şi *pleurotus*. Se folosesc trei sisteme de cultură: clasic, semiintensiv şi intensiv. Cel mai simplu şi ieftin este sistemul clasic. Dacă, însă, vreţi să faceţi o afacere serioasă, profitabilă pe timp îndelungat, din cultura ciupercilor, trebuie să investiţi într-o ciupercărie modernă, intensivă. Funcţie de mărimea acesteia, aveţi

nevoie de un capital de investit de 5.000 – 30.000 euro. Ciupercile sunt însă foarte rentabile (2 – 3 euro/kilogram), astfel că investiţia se amortizează rapid. *Luaţi în considerare şi faptul că, la cultura intensivă, se practică 4 – 6 cicluri de recoltare pe an*! Partea cea mai scumpă dintr-o ciupercărie este clădirea dotată cu sisteme de climatizare şi aerisire. În sistemul clasic, se folosesc clădiri deja existente şi deloc costisitoare: pivniţe, hale, grajduri dezafectate, solarii, umbrare etc.

Substratul pe care cresc ciupercile nu este deloc scump. Se folosesc paie (de grâu, de orz, de secară, de orez), rumeguş, scoarţă de copac, deşeuri celulozice, bălegar (de cal, de pasări, de porc), ipsos, nisip. *Miceliul de ciuperci (sămânţa) pe suport granulat se poate obţine de la mai multe staţiuni, odată cu instrucţiunile de cultivare. Cele mai cunoscute sunt următoarele*: Ferma (I.C.L.F.)

118

119

Mogoşoaia, str. Odăi, nr. 6, jud. Ilfov; I.C.L.F. Vidra, comuna Vidra, judeţul Ilfov; S.C.P.L. Işalniţa, judeţul Dolj; AECS Sere Arad, Calea Zimandului, nr. 3. Arad; C.P.A.D.M. Brăila, str. Ancorei, nr. 17 Brăila; IPIC Făgăraş, Sos. Hurezului, nr. 2. Făgăraş, jud. Braşov; întreprinderea de sere Popeşti, jud. Ilfov; S.C.P.L. Iernut, judeţul Mureş; întreprinderea de sere Constanţa; întreprinderea de sere Oradea, jud. Bihor; IPL Piteşti, jud. Argeş; IPL Săvineşti, jud. Neamţ. Posibil ca, între timp, uncie să fi dispărut şi să fi apărut altele noi, în sistem privat. Le puteţi identifica cu uşurinţă prin Internet, sursă din care puteţi extrage şi alte informaţii utilizabile în cultura ciupercilor.

Modul concret de construire şi folosire a ciuper-căriei este descris în bibliografie (*Nicolae Manolescu – CIUPERCILE – Cultura ciupercilor agaricus şi pleurotus. Editura M.A.S.T., 2000*). Eu vă atrag numai atenţia asupra următoarelor probleme economice:

a. *Înainte de a construi ciupercăria, verificaţi bine dacă în zona dumneavoastră de activitate există consuma tori pentru ciupercile produse* (pizzerii, restaurante, maga zâne, hoteluri, pieţe agroalimentare etc.)!

b. *Vizitaţi o ciupercărie model, din cele identificate pe Internet*! *Luaţi* cu dumneavoastră şi un specialist în construcţii, pentru a „fura" modelul din ochi! La ora actuală, în România, exista câteva ciupercării foarte rentabile, care lucrează cu miceliu din import şi aprovizionează multe supermagazine cu ciuperci preambalale.

c. *Dacă nu staţi prea bine cu banii, începeţi activitatea cu o ciupercărie modestă, din cele prezentate în bibliografie*! *După ce veţi aduna capital, puteţi construi o ciupercărie modernă, de mari dimensium*. Important este ca, de la bun început, să fiţi stăpâni pe afacerea dumneavoastră şi aceasta să renteze.

d. După ce începeţi producţia, formaţi-vă un portofoliu de clienţi stabili, pentru majoritatea cantităţii de ciuperci pe care o scoateţi în fiecare ciclu! Astfel, nu veţi depinde de fluctuaţiile pieţei.

12. În niciun tratat de legumicultura n-am găsit cultura arahidelor (alunelor de pământ). Eu am văzut această cultură în micro, la un amic din comuna Pietroasele, judeţul Buzău şi m-a impresionat productivitatea deosebită: de pe câţiva metri pătraţi de pământ, amicul meu a cules un sac de arahide. *Cam cât s-ar putea recolta de pe un hectar*? *Mergeţi în magazine şi vedeţi cât de scumpe sunt alunele de pământ*! Precis, veţi ajunge la aceeaşi concluzie ca mine: cultivarea şi vânzarea lor, la magazine sau direct în piaţă, este rentabilă şi poate deveni o afacere bună. Concurenţa este ca şi inexistentă, deşi ara-hidele se pot cultiva în Banat, Oltenia, Muntenia şi Dobrogea. *Majoritatea arahidelor pe care le vedeţi în magazine sunt din import şi asta nu e deloc bine*.

Cultura alunelor de pământ este foarte uşoară. Arahi-da (Arachis hypogaea) este o plantă anuală, cu tulpină de 30 – 35 centimetri şi flori galbene, originară din America de Sud. Se cultivă prin însămânţare simplă. Fructele comestibile se fac în pământ, din florile îngropate la 5 – 7 centimetri, sub formă de păstăi cu 1 – 4 boabe. Se cultivă primăvara şi se recoltează toamna, manual sau mecanizat. Fructele se consumă prăjite şi sărate sau sub formă de

120

121

halva şi alte produse de cofetărie... Din ele, se pot extrage şi ulei sau unt de arahide, deoarece conţin 42 – 59% grăsimi vegetale şi numai 20 – 34% substanţe proteice. Dacă n-aş fi un scriitor de succes, m-aş apuca de această cultură, ca şi de cea a porumbului zaharat. *Dumneavoastră ce părere aveţi*? Investiţia este foarte mică: pământ şi seminţe. Pământ avem destul iar seminţele şi instrucţiunile de folosire le puteţi procura de la producătorii particulari care au abordat deja această cultură (îi găsiţi pe Internet).

13. Deşi floarea soarelui de seminţe nu este o leguma, mă „leg" de ea în acest capitol, datorită faptului că este foarte rentabilă. Dacă mergeţi prin magazine, veţi găsi seminţe de floarea soarelui de proastă calitate (din cele destinate industrializării), prăjite şi oferite la vânzare, la kilogram sau în pungi preambalate. Ca situaţia să fie şi mai jignitoare pentru noi, o mare parte din seminţele preambalate sunt din Bulgaria şi Turcia. Aceste seminţe, poreclite bomboane agricole, au intrat în consumul obişnuit al românilor, la meciuri şi alte activităţi, fapt pentru care putem face o afacere cu adevăratele seminţe de consum direct.

Floarea soarelui pentru consum direct are pălăria n-are şi seminţe mari, alungite, de culoare albă sau pătată (alb cu cenuşiu). Dacă vreţi să faceţi o afacere în stil mare cu acest produs, trebuie să semănaţi un teren mare (de la un hectar în sus). De regulă, veţi recolta cam 15 tone de seminţe/hectar (poate şi mai mult). Acestea se prăjesc într-o tobă rotativă simplă, împreună cu sare. După aceasta, se preambalează la o instalaţie simplă, de porţionat şi ambalat, în pliculeţe de mărime variabilă (100 de grame, 200 de grame etc). Acestea se vând en gross, către magazinele agroalimentare. Desigur, puteţi vinde şi la kilogram, în pieţe şi oboare, însă câştigul este mai mic.

14. Nici porumbul de floricele nu este o legumă, dar îl abordez pentru că este foarte rentabil şi această carte nu conţine culturi cerealiere. Puteţi trăi excelent dintr-un hectar cultivat cu porumb de floricele. îl puteţi vinde la kilogram, la punguţe de câteva sute de grame sau ca floricele gata făcute. Instalaţia de făcut floricele este ieftină şi se găseşte în comerţ. Nu neglijaţi şi această afacere!

Dragi amici cititori, am terminat de trecut în revistă posibilităţile de câştig din legumicultura. v; – am prezentat succint diferite legume şi alte plante, cu următoarele scopuri:

1. Să vă faceţi o părere despre rentabilitatea celor câteva zeci de produse.

2. *Să vă selecţionau, măcar pentru studiu, două-trei produse din care aţi putea face* o *afacere rentabilă*. După ce le studiaţi şi le testaţi, nu veţi mai avea nevoie de sfaturile mele, deoarece banii câştigaţi vă vor învăţa ce trebuie să faceţi în continuare.

3. *Am vrut să vă atenţionez că naţiunea română nu-şi produce legumele necesare consumului, fapt pentru care apelează la importuri costisitoare, în valută*. Dumneavoastră puteţi suplini această lipsă şi elimina importurile de legume proaspete ori conservate. Într-un alt capitol, veţi învăţa să conservaţi legume, pentru vânzare, dacă nu cumva ştiţi deja.

4. *Am scris acest capitol cu gândul la mai multe categorii de persoane. În primul rând*, m-am gândit la săracii din România, cu salarii şi pensii amărâte, care ar

5.

3.

122

123

putea câştiga câteva sute de lei pe lună în plus, din mica cultură de legume (în grădină, pe câţiva ari). *În al doilea rând*. m-am gândit la românii care trudesc în străinătate, pentru 700 – 1.000 de euro pe lună, dacă nu şi mai puţin. Mulţi dintre ei ar putea câştiga sume mult mai mari, din cultura legumelor pe pământurile natale, pe care le-au părăsit în grija bătrânilor. *În fine, m-am gândit la afaceri în stil mare în legumicultura*, pe care le puteţi face cei care dispuneţi de un capital ceva mai mărişor de pornire (20.000 – 50.000 euro). Persoanele din această categorie pot lucra mecanizat, ferme legumicole de 20 – 25 de hectare şi mai mari, obţinând profituri uriaşe. Nu fac propagandă în necunoştinţă de cauză. Am un amic acţionar la o fermă de legumicultura din judeţul Călăraşi şi ştiu cum merg treburile. Dacă ajungeţi patron sau

acţionar la o mare ferma legumicolă, cu culturi diversificate, vă veţi scălda în bani. Oamenii cumpără şi consumă din ce în ce mai multe legume proaspete şi conservate. Dumneavoastră le puteţi satisface cererea, câştigând din ce în ce mai mult, pe măsură ce vă extindeţi afacerea.

Vă urez mari succese şi în acest tip de afaceri!

Florile miros a bani

Mirosul majorităţii florilor din România este depăşit de un miros pe care iniţiaţii îl simt foarte uşor: mirosul unor mari sume de bani care se câştigă din ele. *De ce se vând atât de multe flori în România, încât apelăm la importuri masive*? *Iată câteva cauze*:

a. *Românii sunt educaţi de mici să ofere flori în cele mai diverse ocazii de viaţă*: la educatoare şi profesoare, la mame şi colege (de 8 Martie), la zile onomastice, la medici, la funcţionare, la amicii vizitaţi, la înmormântări, la nunţi, la botezuri, la iubite şi soţii etc. în fiecare zi, mii de tone de flori se cumpără şi se oferă în dar.

b. *În ultimii ani, s-a impus moda florilor la ghivece, de la cele mai mici şi până la cele mai mari*. Acestea sunt păstrate în case, pentru frumuseţe, sunt dăruite cu diverse ocazii (exemplificate mai sus) ori sunt folosite pentru ame najarea sediilor unor firme de prestigiu.

c. *O mare cantitate de flori este folosită de primării* pentru înfrumuseţarea oraşelor şi comunelor.

d. *Majoritatea firmelor de anumite profiluri*

(*hoteluri, şcoli private, pensiuni, restaurante* etc.) *şi-au tăcut un titlu de onoare din crearea unor grădini florale în jurul imobilelor lor*.

124

Consumul floral din România are tendinţe de creştere, pe măsură ce oamenii se civilizează şi se îmbogăţesc. Ca atare, consumul de astăzi este de câteva ori mai mic decât cel de peste zece ani, când România va deveni o adevărată grădină înfloritoare şi roditoare. *Această tendinţă trebuie să ne pună pe gânduri*. Dacă mergem în piaţa en gross de flori, vom constata că, în fiecare zi, se importă zeci de tone de flori din Olanda şi ţările asiatice. Ce vom face în viitor, când cererea de flori va creşte? Vom importa şi mai multe, plătindu-le în valută şi sărăcind naţiunea? Nu, amicii mei. *Ne vom mobiliza pentru a produce majoritatea florilor în fermele şi serele noastre*. Până şi cele mai pretenţioase dintre ele, orhideele de pildă, pot fi produse în România. Nu vorbesc în necunoştinţă de cauză. Soţia mea are circa 100 de specii de flori de ghiveci şi încă vreo 50, de grădină. A reuşit să înmulţească până şi un soi splendid de orhidee, care îşi păstrează inflorescenţa în formă de cupe marmorate mai mult de o lună. *Putem şi vom face*!

Majoritatea florilor sunt rentabile. O cunoştinţă de-a mea a făcut case celor trei feciori numai din vânzarea zambilelor, narciselor şi crinilor. Vă vine a crede? *Ferma de flori la ghiveci ori pentru tăiat este o afacere foarte rentabilă, fapt pentru care vom discuta puţin* despre *ea*. Posed o bibliotecă foarte bogată în acest domeniu, datorită pasiunii nevestei pentru floricultură.

În primul rând, observăm că floricultura ne permite desfăşurarea următoarelor afaceri pe picior mare:

a. *Producerea şi vânzarea materialului săditor*: seminţe, bulbi, rizomi, butaşi. Dacă treceţi prin supermarketuri şi verificaţi cam cât costă bulbii, rizomii şi butaşii anumitor flori, începeţi să-mi daţi dreptate. De exemplu, astăzi am primit o ofertă de la o firmă cu acest profil, din care spicuiesc următoarele preţuri: trandafir Tricolor – 113, 75 lei; trandafir Osiria – 82, 99 lei; trandafir Rumba – 72, 99 lei; clematită Mix – 111, 99 lei; lonicera (mâna Maicii Domnului) – 32, 49 lei; arţar japonez – 81, 25 lei; liliac pitic – 81, 25 lei; camelie – 56, 99 lei; un bulb de iris – 32, 49 lei; muşcată Mix – 33, 99 lei; etc. Aveţi ceva de comentat? Calculaţi cam câte produse de acest tip vinde firma într-un an şi veţi afla profitabilitatea!

b. Producerea şi vânzarea florilor tăiate, en gross sau en detail, este activitatea cea mai obişnuită şi aduce bani în fiecare zi, din primăvară şi până în iarnă.

c. Producerea şi vânzarea florilor şi arbuştilor orna mentali la ghivece este, de asemenea, o activitate rentabilă tot anul.

d. Operaţiunile de amenajare a unor grădini cu flori şi arbuşti ornamentali, la comandă, sunt foarte bine plătite.

La fel de bine plătite sunt operaţiunile de întreţinere a unor grădini sau a florilor din sediile unor firme.

Floricultura necesită terenuri mult mai mici şi utilaje mai puţin scumpe decât legumicultura. O fermă floricolă de supravieţuire, de numai câţiva ari, se poate lucra cu unelte manuale. O fermă floricolă puternică, de 1 – 5 hectare, poate fi lucrată cu motocultivatoare. Cei care beneficiaţi de ape termale, abur rezidual sau combustibil ieftin puteţi construi sere pentru producţia din sezonul rece.

Florile despre care vom vorbi în acest capitol se pot înmulţi prin seminţe, bulbi, rizomi, butaşi. Uşurinţa şi

126

127

rapiditatea înmulţirii asigură un grad ridicat de rentabilitate al florilor. De exemplu, leandrul este foarte rentabil, deoarece butaşii săi înrădăcinează rapid, producând noi plante vandabile; o tufă de leandru se vinde, în mod obişnuit, cu circa 100 de lei, însă anumite specii (galben banan) ajung şi până la 300 lei. Dimpotrivă, gloxinia este o floare mai delicată, deoarece înrădăcinarea frunzelor şi transformarea lor în plantă e o operaţiune gingaşă, care durează mai mult timp.

Persoanele care intenţionează să se apuce de flori-cultură au la dispoziţie un material documentar vast şi detaliat, încât să poată însuşi floricultura de la A la Z. Adică, de la pregătirea terenului şi a materialului săditor şi până la vânzarea florilor sau arbuştilor ornamentali. Eu vă voi prezenta numai câteva exemple din care rezultă cât de rentabile sunt diverse tipuri de afaceri cu flori.

1. Producerea şi vânzarea florilor tăiate aduc bani în mod ritimic. tot timpul anului, dacă beneficiem şi de o seră. Investiţia în seră nu este prea mare (circa 10.000 – 20.000 euro) şi se amortizează încă din primul an de activitate. Cele mai vandabile flori tăiate sunt următoarele:

a. *Trandafirul* este menţionat cu 4357 de ani în urmă, într-o tăbliţă de lut din Akkad (Mesopotamia); el era însă în cultură cu mult timp înainte, în podişul iranian şi în Kurdistan. Trandafirul cunoaşte peste 200 de specii şi 20.000 de soiuri de cultură, de culori variate: alb, roşu. roz. grena, galben, mov, portocaliu, galben-roşietic etc. Unele specii sunt folosite pentru producerea dulceţii, altele, pentru obţinerea de uleiuri (parfumuri), însă majoritatea au rol pur decorativ. Vestita *Valea trandafirilor* din Bulgaria, unde se produc imense cantităţi de trandafir pentru parfum, are condiţii pedoclimatice asemănătoare celor din Dobrogea. *Dacă vreun întreprinzător român este interesat să pună pe picioare o fabrică de parfum de trandafir, trebuie doar să achiziţioneze un teren potrivit din Dobrogea, unde pământul este foarte ieftin şi să procure material săditor din Bulgaria*. Aceasta ar fi o afacere pe picior mare, deoarece parfumurile naturale sunt tot mai apreciate faţă de parfumurile de sinteză.

Trandafirii nobili, întâlniţi în comerţ, sunt altoiţi pe măceş, deoarece acesta are rădăcina viguroasă. Soiurile româneşti se pot înmulţi şi prin butaşi, sub borcane, în timpul verii. Soiurile comerciale de trandafiri cresc în tufă formată din 3 – 5 ramuri şi înfloresc de 3 – 5 ori pe an (deci, 9 – 25 de fire de trandafir/an). Calculaţi cam ce producţie puteţi obţine din plantarea cu trandafiri a unei suprafeţe de 10 ari (1.000 metri păstrau), d": a pe un metru pătrat se pot cultiva 2 – 3 tufe de trandafir, iar fiecare tufă produce o medie de 15 flori vandabile pe an! în cel mai rău caz, obţineţi circa 30.000 de trandafiri pentru vânzare. Înmulţiţi această cifră cu preţul firului de trandafir din zona dumneavoastră de trai şi veţi afla ce câştig puteţi obţine! în mod sigur, este mult mai mare decât salariul mediu pe economie.

b. *Crizantema sau floarea de aur*, denumire derivată de la cuvintele greceşti *chrysos* (*aur*) şi *anthos* (*floare*) are o rentabilitate economică deosebită. O cunoştinţă de-a mea din Sinteşti (Ilfov) cultivă un hectar de crizanteme pe an şi

128

129

Îşi umple buzunarele cu bani, în fiecare toamnă. Munca la întreţinerea lor este

foarte uşoară, astfel că poate fi făcută de copii, bătrâni şi femei. Floarea cunoaşte circa 150 de specii colorate diferit: alb, roşu, mov, arămiu, galben, grena, crem. Strămoşul crizantemei a venit în Europa din China antică, ţară în care se cultiva pentru consum şi înfrumuseţare. Şi în prezent, anumite soiuri de crizanteme se folosesc în bucătăria chineză şi japoneză, la prepararea unor salate.

Vă sugerez să vă faceţi un calcul de rentabilitate a acestei culturi, pornind de la următoarele date: un hectar are 10.000 metri pătraţi iar pe un metru pătrat încap 20 – 25 de fire de crizantemă. Preţul florilor variază de la zonă la zonă, fapt pentru care trebuie să-l luaţi pe cel din piaţa en gross în care vreţi să vindeţi.

c. *Luleaua*, cunoscută ca floare naţională a Olandei, este originară din Orient (Afghanistan, Pakistan, Iran). Turcii au adus-o în Europa, unde a ajuns să fie cultivată intens, sub denumirea de Tulipa L. Denumirea românească provine din limba turcă (laleli – o specie de tulipa). La noi în ţară creşte sălbatic, în trei specii: laleaua de pădure, laleaua pestriţă (bibilica) şi Tulipa hungarica, o lalea cu flori galbene. *Cultura soiurilor selecţionate, în sere, grădini şi în câmp (ferme) este foarte rentabilă*. Se cultivă circa 120 de soiuri, din 16 grupe diferite, din care mai cunoscute sunt: lalele simple timpurii, lalele duble timpurii, lalele Darwin, lalele Darwin hibrizi, lalele Mendel, lalele Tri-umph, lalele Papagal, lalele cu flori de crin.

Cultura este foarte uşoară, încât o pot face şi copiii. Bulbii se pun în pământ la finele lunii septembrie şi începutul lui octombrie. Ei rezistă foarte bine peste iarnă, răsar şi înfloresc primăvara. Pentru a forţa înflorirea mai timpurie, în martie, straturile de lalele se acoperă cu folii de polietilenă sau cu un toc de ramă de răsadniţă. Lalelele de seră se pot cultiva tot timpul anului, aprovizionând ritmic piaţa. Investiţiile iniţiale într-o fermă de lalele se amortizează rapid din vânzarea florilor şi bulbilor de rod. Ştiţi cum să vă faceţi calculul de rentabilitate a unei sere sau ferme de lalele, aşa că nu mai insist.

d. Crinii *se cultivă de circa 5.000 de ani*. Iniţial, erau folosiţi şi ca plantă medicinală (se făceau cataplasme din bulbi sfărâmaţi). Se cunosc multe specii care diferă între ele prin forma şi culoarea florilor, precum şi prin parfum. Crinul alb (Lilium candidum) şi crinul regal (Lilium regale Wilson) sunt cei mai apreciaţi în cultură.

Crinul alb se dezvoltă dintr-un bulb ovoidal care iernează afară. Tulpina poate atinge 80 – 100 centimetri. Florile albe sunt grupate într-un racem cu circa 20 de cupe. *Crinul regal* e un pic mai sensibil la ger, necesitând protecţie în iernile grele (acoperire cu folie). Tulpina floriferă, de 90 – 100 centimetri, conţine 3 – 5 „clopoţei” sau pâlnii cu diametrul de până la 15 centimetri, de culoare albă, stropite cu galben în interior. Ambele soiuri au un parfum caracteristic, foarte puternic.

Crinul vărgat (tigrat), originar din Orient, are un bulb solzos şi tulpină de până la 150 centimetri. Florile, în număr de 15 – 20, sunt grupate în vârful tulpinii şi au culoare roşie-portocalie în exterior. La subsuoara frunzelor acestui crin apar câte doi bulbili prin care se poate înmulţi.

130

131

Lilium Speciosum Thunb este originar din Coreea. Are un bulb voluminos în pământ, tulpină de 60 – 70 cm şi poartă în vârf 10 – 12 flori alb-roze, punctate cu carmin.

Lilium martagor L, originar din Europa, creşte şi sălbatic, la noi în ţară. Face flori purpurii, grupate în inflorescenţe cu până la 20 de cupe.

Crinii se înmulţesc uşor şi variat, prin despărţirea bulbilor, prin bulbili aerieni, prin frunzele solzoase ale bulbilor, prin butaşi de frunze şi prin seminţe. Aceste operaţii asigură materialul săditor pentru anii următori de cultură.

e. *Zambila*, *Hyacintus orientalis*. Îşi trage numele de la cuvântul grecesc *hyakintos-giuvaier*. Genul conţine mai mult de 30 de specii sălbatice şi cultivate, cu florisim ple sau duble, de culoare alb, roz, albastru, roşu, galben şi violet. Cei interesaţi puteţi obţine şi soiuri bicolore, printr-un procedeu simplu: despicaţi bulbii zambilelor colorate diferit şi le uniţi, apoi le plantaţi. Aceştia concresc şi produc flori bicolore. Cum astfel de flori sunt mai puţin cunoscute la noi, *puteţi face o afacere cu zambila*

bicoloră.

Toate soiurile au un parfum discret, foarte plăcut.

Cultura zambilei este foarte simplă. Bulbii plantaţi în pământ produc flori 3 – 4 ani şi fac bulbili de înmulţire. După aceasta, bulbii se scot şi se replantează, toamna, deoarece sunt rezistenţi la ger.

f. *Gladiola* îşi trage numele de la cuvântul latinesc *gladiolus-săbiuţă*, deoarece frunzele ei au această formă. În antichitate, era folosită, de romani şi greci, ca talisman şi pentru calmarea durerilor de dinţi. În prezent, s-a descoperit că este foarte bogată în vitamina C. Se cunosc mai

132

mult de 250 de specii spontane şi cultivate. Este o plantă semirustică şi perenă, mai pretenţioasă la frig. Iama, tuberobulbii ei se scot din pământ şi se păstrează în pivniţe, în anumite condiţii de umiditate şi căldură.

Florile gladiolei, simple sau învolte, sunt fixate la capătul tijei florale şi pot avea diverse culori: alb, roz, roşu, albastru şi violet. După trecerea florilor, partea aeriană a plantei începe să se usuce. În acest moment, se scot din pământ tuberobulbii şi tuberobulbilii de înmulţire. Aceste „cerpe" sunt sortate, uscate şi puse la păstrare peste iarnă, la temperaturi de 8 – 10 grade Celsius. Plantatul se face eşalonat, din aprilie şi până în iulie, la interval de 15 zile, pentru a avea flori o perioadă mai îndelungată. *Pe un metru pătrat de pământ se plan*tează *circa 20 de cepe*, *astfel că e uşor să vă faceţi calculul economic*.

g. *Dalia este originară din Mexic şi a fost importată în Europa* (*Spania*) *abia în secolul al 18-lea*. Atunci, a şi primit denumirea *Dahlia Cav*, în cinstea naturalistului André Dahl. Denumirea populară românească – gherghină. Este o plantă perenă, semirustică, cu înflorire bogată. Creşte bine în zonele de deal şi de munte. Cunoaşte soiuri înalte şi pitice, de culoare alb, galben, roşu, violet. Înfloreşte târziu, în august-octombrie. Cele 3.000 de soiuri existente aparţin de 5 mari grupe: dalia cactus şi semicactus, dalia decorativă, dalia pompon, dalia mignon şi dalia anemone.

Rădăcina daliei este tuberizată şi serveşte la cea mai simplă metodă de înmulţire (despărţirea tufei). Se mai înmulţeşte prin seminţe, butaşi şi altoire. Toamna, râdă

133

cinile daliei se scot şi se păstrează peste iarnă în pivniţe sau magazii.

h. *Cârciumăresele* sunt plante deocrative, înalte sau pitice, de culori diferite: alb, carmin, portocaliu, roz şi galben. Se înmulţesc prin seminţe. Nu sunt pretenţioase la condiţii de sol şi climă. Produc inflorescenţe bogate.

I. *Garoafa Chabaud*, pe care o întâlniţi mai frecvent în comerţ, se cultivă în grădini şi sere, pentru flori tăiate. Plantele ating înălţimea de 40 – 50 cm, purtând flori simple sau învolte, de diferite culori (alb, roşu, roz, galben etc). Se cultivă prin seminţe, în februarie-martie şi ajunge la maturitate după 5 luni. Desigur, în sere, se cultivă tot timpul anului. *Puteţi calcula productivitatea pornind de la faptul că*, *pe un metru pătrat*, *se cultivă 15 – 20 de flori*.

Garoafa chinezească are dimensiuni mai mici decât garoafa Chabaud, cu flori simple sau învolte dar nemirositoare. Se cultivă ca şi precedenta.

Garotiţa de grădină este o plantă perenă, rustică, rezistentă la geruri mari, plăcut mirositoare. Florile ei sunt însă de dimensiuni mici, fapt pentru care se vinde în buchete. Nu este deloc pretenţioasă la condiţii climatice şi de sol. Se înmulţeşte cu rapiditate, prin rădăcini ca nişte stoloni, acoperind terenuri întinse, ca un muşchi mai înalt. Este verde din primăvară până în toamnă, însă înfloreşte o singură dată, către mijlocul verii.

j. *Florile de paie sau imortelele* sunt găsite mai rar în comerţ, însă sunt folosite la diverse aranjamente florale. Se seamănă direct în strat, în luna mai, în locuri însorite, Se taie înainte de desfacerea completă a inflorescenţelor şi se usucă, pentru comercializare ulterioară.

k. *Irisul sau stânjenelul* este decorativ prin forma şi coloritul frunzelor, cât şi prin florile de culoare violet, alb, galben, albastru deschis şi bicolor (galben cu mov, galben cu grena, bleu cu alb). Irişii se înmulţesc prin rizomi şi numai la unele soiuri, prin bulbi.

Preferă soluri nisipoase şi însorite. *Productivitatea se poate calcula pornind de la faptul că pe un metru pătrat de pământ cresc 20 – 25 de plante*. Irisul rămâne în acelaşi loc 4 ani, după care se scot rizomii şi se mută.

1. *Narcisa* are flori viu colorate, în nuanţe de alb şi galben şi parfumate. Înfloreşte în aprilie. Se cunosc multe soiuri sălbatice şi de cultură. Înmulţirea se face prin bulbi în formă de pară şi prin bulbili. Se plantează în septembrie-octombrie, *circa 30 de bulbi la metrul pătrat* de pământ. Cultura ţine 3 – 4 ani, apoi se schimbă locul, deoarece bulbii se îndesesc şi produc flori mai mici.

m. *Tuberoza sau chiparoasa* este originară din Mexic, unde se comportă ca plantă perena. La noi este semirustică, fapt pentru care, în timpul iernii, bulbii se scot şi se păstrează în pivniţe sau magazii. Planta are tije cu numeroase flori puternic mirositoare, colorate în alb-roz. De regulă, se recoltează în august-septembrie, însă metodele de forţare şi serele ne permit s-o producem şi mai rapid. Tăiate şi puse în apă, florile ţin 2 – 3 săptămâni şi emana un parfum deosebit de puternic. Înmulţirea se face prin bulbi plantaţi direct în câmp, în aprilie. *Pe un metru pătrat de pământ încap circa 20 de plante*. Recoltarea, prin tăierea tijei, se face în momentul când se deschid 2 – 3 flori, apoi plantele se ţin în apă, la vânzare, 2 – 3 săptămâni.

134

135

n. *Bujorul obişnuit* se foloseşte ca floare tăiată, păstrată în apă, ca floare de buchet şi pentru decorarea grădinilor. Pe noi ne interesează, la acest subcapitol, producerea lui ca floare tăiată şi de buchet. Înfloreşte în mai iunie. Florile sunt colorate divers (alb, roz, roşu, bicolore) şi, de regulă, au un parfum discret. În pământ, bujorul are rădăcini cărnoase iar la suprafaţă face tufe mari. Înmulţirea este simplă: se divizează tufele, rezultând noi tufe de bujori. Înflorirea începe la 2 – 3 ani de la plantare şi durează 10 – 12 ani.

O. *Fresia este o floare plăcut mirositoare, originară din Africa*. Are bulbi mici, frunze înguste şi flori grupate câte 5 – 10 într-o inflorescenţă sub formă de spic. Majoritatea fresiilor din comerţ sunt soiuri hibride, de culoare alb-gălbui, roz, roşu, galben, portocaliu, albastru şi violet. Fresia se înmulţeşte prin seminţe şi prin bulbili. *Pe un metru pătrat de seră. se cultivă circa 70 de bulbi, astfel că floarea este rentabilă*. De regulă, bulbii se plantează eşalonat, pentru a obţine flori din februarie şi până în mai. p. *Gerbera se prezintă în mai mult de 30 de specii originare din Asia*. În România, a început să se cultive abia după al doilea război mondial. Mare parte din cantităţile de gerbera pe care le vedeţi în piaţă sunt din import, fapt pentru care vă puteţi impune ca un cultivator autohton. Gerbera este o plantă vivace, cu tulpini rizomatoase. Florile sunt formate din ligule dispuse radial şi pot avea culori diverse: roşu, portocaliu, galben, roz şi violaceu. Se cultivă în regiuni cu temperaturi moderate şi nu prea bogate în apă. Planta se înmulţeşte prin seminţe sau prin despărţirea

136

tufelor. Creşte bine atât în seră, cât şi la câmp (în acest caz, se înveleşte în timpul iernii). Tufele de gerbera rămân active 7 – 8 ani. După tăiere, floarea se poate păstra până la două săptămâni.

r. *Calla este originară din Africa ecuatorială şi de sud*. Cele mai cunoscute la noi sunt cailele albe şi galben-verzui. De regulă, creşte în tufe, asigurând înmulţirea, prin pui. Înmulţirea prin seminţe se practică numai pentru obţinerea de soiuri noi. Se creşte în sere cu umiditate puternica, deoarece este o floare de mlaştină.

s. *Orhideele formează cea mai mare familie a regnului vegetal deoarece cuprind 750 de genuri, circa 30.000 de specii şi zeci de mii de cultivaturi*. La noi, cresc speciile Orchis fusca, Grehis maculata, Orchis mono, Orchis purpurea. Cele văzute de dumneavoastră în comerţ sunt, în mare parte, din import şi numai un mic segment, din producţia proprie în sere. *Aţi remarcat că sunt foarte scumpe, fapt pentru care cultura lor merită să fie abordată*. Cei care doriţi, vă puteţi documenta şi aborda şi această cultură.

În acest subcapitol (1), v-am prezentat cele mai vândute flori din pieţele romaneşti. În stare tăiată. Dacă vreţi cu adevărat să faceţi bani, e imposibil ca măcar

două-trei dintre ele să nu vă fi captat atenţia. *Cel mai înţelept lucru e să încercaţi culturile care v-au atras, pe suprafeţe mici, de câţiva metri pătraţi, pentru a face o probă a rentabilităţii lor*. Când calculaţi rentabilitatea, nu uitaţi faptul că vânzătorul en detail vă plăteşte numai 30 – 50% din valoarea de piaţă a florilor! Din această cauză, este recomandat să aveţi propria dumneavoastră florărie, încât să

137

luaţi preţul de 100%. Acest ideal poate fi atins, dacă cultivaţi şi vindeţi mai multe sortimente de flori, încât magazinul să nu fie gol niciodată. Pentru aceasta, vă trebuie un teren mai mare (1 – 5 ha) şi o seră. O astfel de investiţie, de circa 30.000 euro, poate fi amortizată în câteva luni de producţie şi vânzare de flori. Dacă nu mă credeţi, puteţi verifica preţurile din piaţa în care intenţionaţi să vindeţi. De exemplu, în pieţele bucureştene, crinii s-au vândut şi cu 15 lei noi/bucata, adică, cu circa 4 euro. Zece mii de crini, recoltabili de pe mai puţin de un hectar, vă acoperă investiţia (pământ, seră, material săditor, mână de lucru, unelte). Nu insist. Eu scriu pentru oameni inteligenţi, care simt imediat mirosul banilor şi se lansează exact în afacerile din care îi pot scoate rapid, în sume mari şi cât mai uşor.

2. Florile cultivate şi vândute la ghivece, către firme sau persoane fizice, sunt o importantă sursă de câştig.

Vă prezint, cu titlu de exemplu, cele mai vândute flori de ghiveci.

a. *Lalelele, zambilele şi narcisele*, despre care am vorbit anterior, se forţează şi se vând la ghiveci, în perioadele cu cerere mare de piaţă: Crăciun, Anul Nou, 1 Martie

(Mărţişor), 8 Martie, diverse sărbători religioase din iarnă şi începutul primăverii. Dacă veţi cumpăra un astfel de ghiveci, aveţi avantajul că faceţi rost şi de material săditor

(bulbi şi bulbili).

b. *Abutilonul* (*arţarul de cameră sau lanterna chi nezeasc*ă) cuprinde circa 100 de specii cu frunze persis tente, semipersistente şi caduce. *Abutilonulmegaponticum*

St. HUI şi *Naud* se mai numeşte şi lanternă chinezească plângătoare, datorită poziţiei atârnătoare a florilor colorate în roşu şi galben. *Abutilon striatum Dicks* are frunzele ca de arţar, pătate cu crem şi galben şi florile roşii-oranj, asemănătoare celor de nalbă. *Abutilon hybridum* are frunzele marmorate cu galben şi florile în formă de clopoţei galbeni, oranj sau roşii. Abutilonul este o plantă de cameră, însă vara poate sta în grădină, pe terase, balcoane şi în curţi interioare.

c. *Eschinatusul* se cultivă pentru frunzele şi florile sale. Frunzele cu limbul gros, ceros, verde închis sunt bordate cu purpuriu. Floarea este tubulară, roşie, cu gâtul gal ben striat.

d. *Alamanda* este o plantă lemnoasă agăţătoare, spectaculoasă prin florile sale trompetiforme, de culoare galben strălucitor.

e. *Bughenvilea sau floarea de hârtie* este o plantă căţărătoare, care se cultivă pentru bracteile colorate strălu citor (roşu aprins, purpuriu, violet, alb, galben-oranj, mov, stacojiu).

f. *Calceolaria* este o plantă decorativă prin forma bizară a florilor şi coloritul lor, care variază în nuanţe de roz, roşu, galben şi tigrate.

g. *Camelia sau trandafirul japonez* este originară din Japonia, China şi Coreea. Rezistă şi peste iarnă, în grădini, în ţările europene cu ierni mai blânde. Frunzişul ei este verde strălucitor iar florile au culori diferite: roz, alb, roşu, violet.

h. *Campanula* (*Clopoţel italian*, *steaua Mariei*, *steaua* de la *Bethleem*) este o floare mică şi pletoasă. Produce numeroase flori albe sau albastre, toată vara.

138

139

I. *Clerodendronul sau floarea norocului* este un arbust tufos. Florile parfumate, de culoare roşie, albă sau roză, sunt aşezate în bucheţele compacte, terminale.

j. *Clivia* este cel mai popular crin de cameră cunoscut. Tulpinile florale, înalte de 30 – 60 cm, poartă în vârf inflorescenţe cu 12 – 15 flori asemănătoare celor de crin, colorate în roşu-oranj.

k. *Datura* este un arbust înalt de până la un metru, cultivat pentru florile sale albe

şi galbene, în formă de trompetă alungită, care apar în toată perioada verii şi toamnei. Florile au un parfum de miere.

1. *Violeta persană* (exacum) se prezintă ca o tufă de talie mică (25 – 30 cm) cu flori albastre sau albastre-violet.

m. *Cerceluşul* (*Fuchsia*) este deja răspândit în România. Are tulpina tufoasă şi florile de forma unor cerceluşi sau balerine, de culoare alb, roz, liliachiu, lila.

n. *Gardenia* este un arbust cu frunziş bogat în flori albe, simple sau bătute, foarte parfumate. Este deja la modă în România.

O. *Trandafirul chinezesc* (*hibiscus*) este un arbust de 1 – 2 metri, cu flori bogate, de culoare albă, roşie, violetă, roză sau oranj. Este bine răspândit în România, atât ca plantă de cameră, cât şi pentru decorarea unor birouri, sedii etc.

p. *Hoya sau floarea de ceară* are tulpină lemnoasă şi flori albe, stelate, foarte parfumate.

r. *Jasminui* este o plantă lemnoasă agăţătoare, cultivată pentru frunzişul verde strălucitor şi florile sale tubulare şi parfumate.

s. *Justicia sau coroana regală* este un arbust puţin ramificat care produce flori în formă de spic voluminos, de culoare roz-violet, oranj sau galben.

ş. *Kalanchoe* este răspândită deja în România. Planta are 20 – 40 cm şi produce flori mici, stelate, de culoare roz, roşu, oranj, galben şi violet.

t. *Mimosa* este un arbust de 60 – 70 cm care produce flori roz-pal, aşezate în inflorescenţe sferice.

ţ. *Leandrul* (*nenum*) este un arbust care creşte sălbatic în ţările mediteraneene. La noi, se cultivă, mai apreciate fiind soiurile galben banan, carmin şi corai. Este deja o plantă la modă în România.

u. *Pachistachis* este un arbust spectaculos prin inflorescenţele sale în formă de spic. de culoare galbenă.

V. *Passiflora sau floarea pasiunii* este o plantă agăţătoare, cu flori deosebit de frumoase (în formă de coroană dublă), de culoare albastră, violet, roşie. Este căutată deja în România.

X. *Muşcata* este o floare foarte răspândită în România, aşa că nu insist.

y. *Primula* cunoaşte numeroase specii şi cultivaturi. Produce flori parfumate, de culoare albă, roză şi albastră. Este căutată în România.

w. *Azaleea sau trandafirul de munte* a intrat în moda românească, E un arbust care produce o coroană bogată, plină de flori de culoare roşie. Rezistă bine la frig, aşa că poate ierna şi afară (am şi eu o tufă).

z. *Violeta africană* vă este bine cunoscuta, din comerţul cu flori la ghivece. Cunoaşte numeroase soiuri, cu flori colorate variat: roz, roşu, albastru, violet, alb, bicolore.

— *Spatifilum sau crinul păcii* este o plantă vivace, cu rizomi scurţi, cultivată pentru frunzişul persistent şi florile albe.

140

141

— *Jasminul de Madagascar sau floarea de ceară* este o plantă lemnoasă, cu flori albe, cerate, parfumate.

— *Streptocarpus* este o plantă perenă cultivată pentru florile sale în formă de trompetă, de culoare violetă, roz, alb, roşu şi mov.

— *Colocazia* este cultivată pentru frumuseţea frunzelor sale foarte mari.

— *Urzicuţa* este la fel de populară ca muşcata. Se cultivă pentru frunzele sale colorate în cele mai neobişnuite forme de verde, roşu, galben, maron etc.

— *Ciclamenul* este o plantă de ghiveci, cu înflorire în perioada de iarnă-primăvară. Rezistă înflorită şi până la 90 de zile.

— *Crinul roşu sau amarilis* se aseamănă cu clivia (crinul de iarna). Formează 2 – 6 cupe (clopoţei) pe o tijă centrală. În mod obişnuit, este portocaliu sau roşu. O specie mai rară are culoare albastră. Este foarte spectaculos, pe timpul înfloririi. Se înmulţeşte prin bulbi şi seminţe.

— *Agavele* se cultivă în ghivece şi hârdaie, pentru frunzele lor mari, cărnoase.

— *Ardeiul ornamental* se cultivă pentru fructele lui colorate în portocaliu, roşu, mov sau galben.

— *Dracena* este o plantă ornamentală pentru locuri mai slab luminate. Are frunze lungi şi late, ca nişte spade, panasate în lungime cu galben.

— *Gloxinia* este o floare foarte atrăgătoare, prin inflorescenţele ei în formă de clopoţei colorau în alb, roz, roşu, violet şi în combinaţii bicolore.

— *Cactuşii* sunt foarte răspândiţi şi căutaţi în România. Se cultivă circa 1.500 de specii şi varietăţi, pentru formă, precum şi pentru flori.

— Citricii (lămâi, portocal, mandarin şi grepfrut), simpli sau altoiţi, se folosesc la decorarea holurilor de hoteluri, firme, instituţii.

— Ficuşii sunt deja la modă în România.

Dragi cititori, exemplele de plante ornamentale cu care puteţi face afaceri bune mi-au epuizat alfabetul. Acest tip de afacere prezintă mai multe avantaje, din care enumăr:

— Florile nu se ofilesc, ca şi cele tăiate, astfel că nu înregistraţi pierderi.

— Vă puteţi specializa în cultura mai multor plante deodată, încât să aveţi surse de venit diferite, tot timpul anului.

— Consumul de flori la ghiveci este în creştere, la instituţii de stat, firme şi populaţie.

— Iniţial, puteţi verifica rentabilitatea unor culturi, aplicându-le ca pasiune, în balcon sau camere de apartament, în momentul în care aţi descoperit care sunt rentabile din punctul dumneavoastră de vedere, extindeţi cultura, trecând de la balcon la o seră! Vă urez succes!

3. Producerea şi vânzarea materialului săditor pentru plante şi arbuşti de grădină constituie o importantă sursă de câştig.

Materialul săditor poate fi format din seminţe, răsaduri, bulbi, rizomi, cepe şi butaşi (funcţie de specificul fiecărei flori). Acest material se poate vinde către primării, instituţii de stat, firme particulare şi populaţia interesată să îşi înfrumuzeţeze grădinile. Vă prezint câteva exemple de material săditor rentabil, pe baza catalogului de preţuri pe care îl prezintă unele firme care fac deja astfel de afaceri.

142

143

a. Materialul săditor de primăvară, pentru parcuri publice şi private (hoteluri, pensiuni, case de odihnă, spitale particulare etc.) cuprinde o mare varietate de răsaduri:

panseluţe, salvie, ochiul boului, crăiţe, petunii, garofiţe, canna indica, begonii, cârciumărese, conduraşi, creasta cocoşului, flori de piatră (portulace), gazanii, gălbenele, gura-leului, lobelii, mixandre, nemţişor, regina nopţii, pe tunii, verbene, zorele, brumărele, clematite, trandafiri căţărători, nalbe de grădină, mac de California, anemone, n-ar cise, tuberoze, zambile, irişi (stânjenei), iucca filamentosa, gladiole, lalele etc. Oferta de flori trebuie să fie cât mai bogată, pentru a satisface dorinţele clienţilor întregul an.

De regulă, în cazul persoanelor juridice (firme, instituţii, hoteluri etc), precum şi la persoanele fizice cu grădini mari

(vile), *vi se cere să şi plantaţi materialul săditor, conform unor planuri peisagistice făcute împreună*.

b. Arbuştii ornamentali pe care firma dumneavoastră îi poate produce, livra sau planta, către persoanele fizice şi juridice interesate, cunosc o mare varietate (implicit, o mare rentabilitate).

Trandafirii pentru parcuri şi peisaje cuprind trandafiri de dulceaţă, trandafiri de Damasc, trandafiri de

Provence, trandafiri cu miros de mosc şi trandafiri albi.

— *Trandafirii acoperitori de sol* acoperă terenurile din parcuri şi grădini, previn eroziunea solului şi crează un covor colorat. Înfloresc abundent şi sunt rezistenţi la ger, boli, condiţii de mediu.

— *Trandafirii pentru rabate* sunt foarte eleganţi. Grupa Floride sunt cei mai

apreciaţi trandafiri decorativi de parcuri şi grădini.

— *Trandafirii de grădină* cuprind grupele Thea. hibrizi Thea, trandafirii perneţieni, trandafirii remontanţi şi trandafirii cu trunchi.

— *Trandafirii urcători şi semiurcători* pot fi remontanţi şi neremontanţi.

— *Lianele ornamentale (arbuşti căţărători) cuprind următoarele specii cultivate*: clematite cu flori mari, clematite cu flori mici, trâmbiţe (luleaua-turcului), mai multe soiuri de loniceră (caprifoi, mâna Maicii Domnului etc), glicină, viţă ornamentală, iederă. Aceste liane se vând ca butaşi înrădăcinaţi, la preţuri foarte bune, fapt pentru care se poate face o afacere numai din producerea şi comercializarea lor*. Înmulţirea butaşilor se face foarte uşor şi rapid, astfel că afacerea este foarte rentabilă*.

Arbuştii ornamentali mai des solicitau pe piaţa românească sunt următorii: buddleia, buxusul sau cimişirul, călinul sau bulgărele de zăpadă, cătina roşie, carmâz sau hur muz, deutzia, dracila, forsythia (forsiţiile galbene, atât de cunoscute), gutuiul japonez (cu flori globulare, portocalii, foarte spectaculoase), hibiscus, hortensia, iasomia sau lămâiţa, liliacul de diferite cultivaturi, mahonia, rhododendronul, salcâmul mic, salcia mirositoare, salba moale, spireea sau cununiţa şi teişorul. *Şi această grupă de plante poate constitui bazele unei afaceri prospere*.

c. *Coniferele ornamentale pe care le puteţi produce şi vinde cuprind următoarele specii*: bradul alb, bradul argintiu, molidul, pinul, laricea (zada), duglasul verde, chiparosul de baltă, tuia, arborele vieţii, ienupărul, ienupărul de Virginia, chiparosul de California, tisa.

144

145

arborele ginko (din care se extrag şi medicamente). Toţi aceşti arbori sunt foarte scumpi, astfel că producerea lor este rentabilă. De exemplu, un brăduţ argintiu înalt de circa 1, 5 m costă cam 800 de euro (am şi eu unul).

d. *Arborii foioşi pe care îi puteţi produce şi vinde sunt următorii*: albiţia (arborele de mătase), arborele lui

Iuda, arborele cu lalele, arţari (american şi japonez), paltin, carpen, castanul roşu, cenuşarul, catalpa, glădiţa, magnolii de diverse specii, mălini ornamentali, cireşul japonez, meri ornamentali (siberian, floribunda, pumila, purpureea), mesteacăn, platan, paulovnia, sălcii (albă, plângătoare şi japoneză), salcâmul japonez, salcâmul roşu, salcâmul gal ben, stejari, tei, ulmi. Urni din arborii exemplificaţi sunt foarte căutaţi în România, de persoane fizice şi juridice:

salcâmii coloraţi, arborele cu lalele, albiţia, castanul roşu, merii ornamentali. *Dacă aveţi teren şi răbdare, puteţi face o bună afacere cu ei*.

e. *Producerea şi vânzarea materialului săditor sub formă de bulbi, bulbili, rizomi şi cepe sunt rentabile pentru majoritatea florilor deja discutate*: zambile, lalele, narcise, crini, dălii, lăcrămioare (mărgăritar, amarilis etc). De regulă, bulbii, rizomii sau cepele se ambalează în pungi de plastic şi se etichetează de către firma vânzătoare. Un sân gur bulb poate depăşi preţul de 10 euro (35 lei noi) şi asta nu este nimic. În secolul 17 e.n., când tulipomania bântuia prin Olanda, cu un singur bulb de calitate se putea cumpăra o casă, o fabrică de bere sau alt imobil. Era ceva obişnuit ca, la măritarea unei fete, aceasta să primească drept dotă un singur bulb preţios. Una din casele olandeze vândute atunci a rezistat până în zilele noastre. Pe zidul ei există o placă pe care scrie clar că a fost cumpărată cu trei bulbi de lalele.

În concluzie, producerea şi vinderea materialului săditor de flori şi arbuşti ornamentali este foarte rentabilă (semînţele sunt mai puţin *rentabile şi nu vi le recomand*). Dacă puneţi pe picioare o firmă care şi plantează acest material săditor, la instituţii publice, firme şi particulari, chiar faceţi o afacere bună. Unele primării şi-au făcut propriile anexe pentru producerea şi plantarea de flori şi arbuşti ornamentali, însă portofoliul lor e sărac. Dumneavoastră puteţi oferi mult mai multe plante şi la mai multe primării, inclusiv la cele din comune. Da, fiecare comună trebuie să aibă un parc frumos, bine întreţinut, ca semn al civilizaţiei locuitorilor. *Vă rog să impuneţi această idee în minţile primarilor şi consilierilor din comune*!

Am putea să discutăm încă mult despre această inepuizabilă sursă de bani,

floricultura. Pe lângă faptul că este rentabilă, este şi o activitate frumoasă, relaxantă (eu o fac din pasiune). *Nu cere investiţii mari, mei eforturi deosebite în producţie. Poate fi practicată cu succes de copii, adolescenţi, bătrâni (pensionari sau nu), femei.* Este o afacere de mare viitor, deoarece, odată cu îmbogăţirea şi civilizarea populaţiei româneşti, tot mai multe firme şi persoane particulare apelează la horticultori, să le amenajeze grădini. *Toate casele şi vilele care s-au ridicat şi se ridică, mai ceva decât ciupercile după ploaie, au nevoie de flori şi arbuşti ornamentali.* În următorii ani, vor avea nevoie şi de mai multe, deoarece dorinţele şi pretenţiile de frumos cresc

146 – 147

mereu. *La o estimă simplă, în următorii ani, vom avea nevoie de câteva milioane de arbuşti ornamentali şi de miliarde de nori. Cine să le producă şi să le ofere firmelor şi populaţiei*? Importatorii? Exclus! *Dumneavoastră, producătorii autohtoni, trebuie să vă mobilizaţi în această direcţie.* Nu o faceţi pe gratis. *Zeci şi sute de milioane de euro aşteaptă să fie câştigate din flori, arbori şi arbuşti ornamentali.*

Plantele medicinale, izvor de sănătate, dar şi de bani

În urmă cu vreo trei ani, un amic de-al meu din Buzău, Ioan Petric, un excelent inginer de mecanică fină. autor al mai multor invenţii aflate deja în comerţ, m-a anunţat că a plantat câteva hectare cu cătină albă. În sinea mea, mi-am spus că a făcut o afacere proastă, din simplă pasiune sau din curiozitate. Când însă am aprofundat studiul cătinei, acest *ginseng românesc*, am descoperit că amicul făcuse o afacere de mare viitor. latina a fost introdusă în cultură de China, Rusia, SUA, Germania, Belgia, Franţa etc. Specialiştii au descoperit la acest arbust proprietăţi aproape miraculoase, pe care le vom discuta succint în acest capitol.

Ca oameni interesaţi de câştig, observăm următoarele particularităţi la plantele medicinale:

a. *Aproape toate plantele medicinale din flora spontană se pot cultiva, obţinându-se recolte foarte mari.*

De exemplu, de pe un hectar de cătină se pot obţine până la 40 de tone de fructe prelucrabile.

b. *Omul de afaceri câştigă din producerea materialului săditor şi din frunzele, florile sau fructele prelucrabile în diverse moduri: ceaiuri, fineturi, uleiuri, siropuri.*

149

sucuri, vinuri, gemuri, dulceţuri etc. De exemplu, un singur butaş de afin costă între 10 şi 15 euro; e suficient să produceţi şi să vindeţi zece mii de butaşi, pentru ca firma dumneavoastră să devină foarte rentabilă. În ce priveşte produsele prelucrate, vă rog să verificaţi la ce preţuri se vând şocata, siropul şi uleiul de cătină, pilulele de anghinare (maganghirol) ori alte asemenea produse! Veţi constata, în toate cazurile, o rentabilitate foarte ridicată.

c. *Cea mai simplă afacere cu plante medicinale constă în producerea şi vânzarea lor către firme deja specializate în prelucrare: fabrici de medicamente, firme specializate în produse naturiste, magazine de vânzare a plantelor medicinale.* Amicul meu din Buzău avea contact cu livrarea fructelor de cătină către o fabrică de medicamente din Cluj-Napoca. În farmacii şi magazine de vânzare a produselor naturiste, aţi întâlnit o firmă puternică din domeniu: *SC HOFIGAL EXPORT-IMPORTS. A., din Bucureşti, Intrarea Serelor, nr. 2 A, sector 4.* Este o firmă de renume, cu activitate demnă de toată lauda, deoarece a impus multe produse naturiste româneşti în străinătate. O altă firmă, *S.C. Fructex S.A. Bacău*, s-a impus în cercetarea, cultura şi prelucrarea cătinei. În fine, *FITOTERAPIA S.A. din comuna Voluntari, judeţul Ilfo*v să specializat în leacuri mixte, din plante medicinale şi produse de stup (miere, polen, lăptişor de matcă etc). Dacă vreţi să abordaţi plantele medicinale din poziţia de colaborator a unor mari firme de medicamente şi produse cosmetice, *trebuie să vă informaţi care vă oferă cele mai bune condiţii de achiziţionare a plantelor cultivate de dumneavoastră.*

d. *Dacă dispuneţi de un capital suficient de mare, puteţi să obţineţi autorizaţii pentru prelucrarea plantelor medicinale cultivate de dumneavoastră*, sub formă de ceaiuri, siropuri, uleiuri, tincturi etc. *Pentru început, vă puteţi specializa numai în*

prelucrarea câtorva plante medicinale, care vă asigură cel mai mare câştig. Pe măsură ce vă întăriţi economic şi vă adunaţi personal de specialitate (agronomi, farmacişti, biologi etc.) vă puteţi extinde afacerea, către toată ţara şi la export (cam în stilul HOFIGAL).

Ce plante medicinale puteţi cultiva şi prelucra, cu beneficii mari?

1. *Voi începe cu cătina albă, deoarece este „vedeta" ultimilor decenii, la nivel mondial*. La noi, cătina albă creşte sălbatică, pe soluri sărăcăcioase, dar bine însorite, din Oltenia, Muntenia, Dobrogea (Deltă) şi Moldova. *Are proprietăţi curative de-a dreptul miraculoase, din care exemplific*:

— Conţine de 10 ori mai multă vitamina C decât citricele.

— Depăşeşte în vitamina E orice specie pomicolă, precum şi soia, porumbul şi floarea-soarelui.

— Uleiul de cătină conţine de zece ori mai mult caroten decât morcovul şi are acţiune bactericidă şi sedativă.

— Siropul de cătină are o puternică acţiune enerlizantă, fapt pentru care a fost denumit ginsengul românesc.

— Uleiul de cătină vindecă arsurile de radiaţie şi de I lacără mai bine decât orice medicament.

Din cătină, se prepară o gamă largă de produse farmaceutice, cosmetice şi alimentare: pilule, ceaiuri, tine

150

151

turi, uleiuri, creme, săpunuri, siropuri, sucuri, gemuri, jeleuri etc. Deci, aveţi largi posibilităţi de a vă comercializa produsele cultivate şi recoltate.

Dacă această plantă medicinală v-a atras atenţia, vă rog să studiaţi bibliografia, apoi să vă informaţi la fermele de producere a materialului săditor: *Ferma Mărăcineni, judeţul Argeş*; *S.C. Frutex S.A. Bacău*; *HOFIGAL – Bucureşti*; *Universitatea Alexandru Ioan Cuza din Iaşi; Pepiniera din corn. Tulnici, jud. Vrancea etc*! înfiinţarea unei culturi de cătină, de câteva hectare, nu este scumpă, deoarece nu e nevoie să aveţi teren în proprietate; *puteţi concesiona teren degradat, foarte ieftin, de la primăriile comunale*. După ce plantaţia intră pe rod şi este rentabilă, vă puteţi extinde cultura, cu material săditor propriu.

2. Afinul este un arbust care se cultivă cu dublu scop: ca plantă medicinală şi ca arbust fructifer, cu fructe destinate consumului în stare cruda sau prelucrată (compoturi, gemuri, dulceţuri etc). *Ca plantă medicinală, afinul oferă atât frunzele* cu efect astringent, bacteriostatic şi antidiabetic, *cât şi fructele* din care se prepară produse pentru tratarea diabetului, infecţiilor urinare, diareii, enterocolitei etc. Afinul dă producţii bune în zonele deluroasae şi submontane. Se înmulţeşte, se întreţine şi se culege foarte uşor, fapt pentru care cultura lui este recomandată pensionarilor, copiilor, adolescenţilor, femeilor.

3. Anasonul este cultivat pentru fructele sale, cu ulei volatil bogat în diverse substanţe antispastice şi stimulente ale funcţiilor pancreatice.

4. Anghinarea vă este bine cunoscută ca plantă medicinală folosită sub formă de pilule (Maganghirol) sau ceaiuri, în tratarea afecţiunilor biliare, în caz de balonări şi pentru hepatite cronice.

5. Amica intră în compoziţia mai multor medicamente destinate tratamentului hipertensiunii arteriale, angio-colitelor, colecistitelor, laringitelor şi ale plăgilor externe.

6. Busuiocul se foloseşte atât drept condiment, în ţările vest-europene, cât şi ca plantă medicinală cu acţiune multiplă (colite, diabet, acnee, furunculoză etc). Se cultivă şi se întreţine foarte uşor. Se poate vinde şi direct pentru populaţie, care îl foloseşte la ceaiuri şi ritualuri religioase.

7. Cerentelul se cultivă pentru producerea unor ceaiuri şi medicamente cu uz intestinal.

8. Chimenul se cultivă pentru rădăcină şi fructe, din care se prepară decocturi şi ulei volatil, pentru diverse afecţiuni: hemoroizi, afecţiuni gastrice, gingivite, abcese dentare, amigdalita, bronşite.

9. Din cicoare, se foloseşte rădăcina şi părţile aeriene ale plantei, ca diuretice şi coleretice.

10. Cimbrul se foloseşte drept aromatizant al unor produse alimentare şi ca plantă medicinală (antiseptic intestinal, colagog, stimulent al funcţiilor hepatice şi digestive etc). Se cultivă şi se recoltează foarte uşor.

11. Coada calului se cultivă ca plantă medicinală diuretică şi remineralizantă.

12. Coada şoricelului are o largă varietate de întrebuinţări în medicină şi farmacie (expectorant, antiseptic, hemostatic etc).

13. Fructele de coriandru intră în compoziţia mai multor preparate naturiste, pentru tratarea ulcerului vari – os. hemoroizilor, anorexiei.

14.

11.

152

153

14. Coaja de cruşin se foloseşte direct, sub formă de ceai, pentru afecţiuni gastro-intestinale.

15. Feniculul se cultivă pentru tratarea diabetului zaharat, bronşitelor, amigdalitelor, infecţiilor oculare, reumatismului etc.

16. Gălbenelele sunt foarte rentabile, atât pentru industria cosmetica, cât şi pentru industria farmaceutică (sedative şi cicatrizante). Nu sunt pretenţioase la condiţii pedo-climatice şi înfloresc timp îndelungat. Sunt folosite la tratarea multor boli: plăgi, arsuri, hemoroizi, eczeme, ulcer gastric şi duodenal etc.

17. Ghin tura sau genţiana acoperă un larg spectru de boli: hemoroizi, arsuri, degerături, eczeme, leucoree etc. Vă este foarte familiară, mai ales preparată ca violet de genţiana.

18. Conurile de hamei sunt folosite pentru prepararea unor decocturi pentru insomnie, nevroze cu anxietate, anorexie, tuberculoză etc.

19. Inul este o plantă tehnică, cultivată pentru fibre, însă seminţele sale sunt folosite pentru tratarea unor afecţiuni: edeme cirotice, bronşite, constipaţii, furuncule etc.

20. Menta este una dintre cele mai cunoscute plante medicinale şi alimentare. Cultura ei e foarte simplă iar rentabilitatea, ridicată. Ca plantă medicinală, este folosită în cazuri de infecţii gastro-intestinale, dischinezii biliare, diaree, greţuri, nervozitate, urticarie etc. Extractele de mentă se folosesc la fabricarea gumei de mestecat, pastei de dinţi, bomboanelor, lichiorurilor etc. Este o plantă perenă, astfel că, odată semănată, beneficiaţi de ea mult timp. Rezistă foarte

154

bine la frig, în timpul iernii. Pentru a se dezvolta bine, are nevoie de multă apă. *Înţelegeţi că v-o recomand ca afacere*?

21. Levăntica se cultivă pentru florile ei bogate într-un ulei volatil şi alte substanţe curative. Se foloseşte în tratarea ulcerului gastric, artritelor, bronşitelor, calcurilor renali şi biliari.

22. Florile de lumânărică sunt folosite pentru tratarea afecţiunilor cardiace cu substrat nervos şi a stărilor de anxietate.

23. Macul de câmp este emolient şi antitusiv. Cultura macului este supusă unor reglementări legale speciale, deoarece din el se extrag substanţe narcotice. Este însă o cultură rentabilă. În perioada socialistă, macul se cultiva fără restricţii, deoarece nu aveam narcomani.

24. Măees”! – atât de umil în aparenţă, foloseşte la obţinerea unor produse farmaceutice pentru tratarea avitaminozei, bronşitelor, tulburărilor de circulaţie periferică, calculoză renală. Din măceşe, se obţin gemuri şi marmelade foarte gustoase. Măceşul se cultivă destul de uşor, prin butaşi şi seminţe luate de la măceşii din flora spontană. Dacă aveţi un teren degradat, care nu poate fi folosit pentru altă cultură, plantaţi-l cu măceşi! *Rentabilitatea este cu atât mai mare, cu cât produceţi dumneavoastră produsul Imit* (*ceai, gem etc*). Am mai menţionat acest subiect, într-un capitol anterior.

25. Maghiranul stimulează digestia, calmează coli cele stomacale şi sistemul nervos, creşte diureza.

26. Mărişorul se foloseşte pentru obţinerea unor produse antiinflamatoare şi dezinfectante renale.

155

27. Murul de cultură are efecte astringente. Din fructe se fac gemuri şi siropuri.

28. Muşeţelul este una dintre cele mai cunoscute şi mai folosite plante medicinale din flora spontană. Se şi poate cultiva, ridicând rentabilitatea acestei activităţi. Este folosit ca bacteriostatic, antiseptic, anestezic, antiinflamator, dezinfectant.

29. Muştarul alb se cultivă pentru industria farmaceutică şi alimentară. Din seminţele sale, se prepară produse pentru tratarea rănilor infectate, arsurilor, eczemelor, dermatitelor, hemoroizilor, vaginitelor etc.

30. Nalba mare serveşte la tratarea bronşitelor, pneumoniilor, reumatismului.

31. Rizomii de obligeană sunt folosiţi la tratarea tulburărilor gastro intestinale.

32. Odoleanul sau valeriana se cultivă pentru rizomii şi rădăcinile din care se extrag medicamente neurosedative.

33. Din frunzele şi florile de păducel se obţin produse medicinale detoxifiante şi pentru tratarea hipertensiunii arteriale, tulburărilor neurovegetative etc.

34. Pătlagina este o plantă medicinală care creşte în stare sălbatică, însă se şi poate cultiva, deoarece este perenă, rezistentă şi se întinde rapid, pe mari suprafeţe. Este folosită în tratarea ulcerului gastroduodenal. astmului bronşic, obezităţii, gutei, ateriosclerozei, ulcerului varicos etc.

35. Pelinul se cultivă pentru obţinerea unor produse necesare la tratarea gastritelor hipoacide, hemoroizilor, edemelor renale etc. Nu este deloc pretenţios la condiţii de sol şi climă.

36. Porumbarul se poate cultiva cu scop de a obţine preparate depurative, sedative şi antiseptice.

37. Din răchitan se obţin medicamente cu acţiune antiseptică, hemostatică şi antibiotică.

38. Din frunzele de roiniţă se obţin produse bacte-riostatice, antispastice, antiseptice şi coleretice.

39. Rostopasca este bine cunoscută de medicina populară. Creşte cu uşurinţă şi se înmulţeşte rapid, astfel că poate fi cultivată organizat. Toată planta este folosibilă la obţinerea unor produse pentru tratarea tulburărilor neurovegetative, rănilor, colicilor gastrointestinale, dischine-ziilor biliare etc. Se cultivă şi se înmulţeşte cu uşurinţă.

40. Din frunzele de salvie se prepară decocturi şi pastile pentru tratarea gastritelor hiperacide, ulcerului gastroduodenal, diabetului zaharat, dischineziilor biliare etc.

41. Socul se cultivă pentru florile sale folosite la obţinerea mai multor ceaiuri şi produse destinate tratării obezităţii, gastritelor, afecţiunilor renale, bronşitelor etc. Se înmulţeşte şi se recoltează cu uşurinţă. Din florile sale, se prepară şi un suc răcoritor (şocata).

42. Florile de sulfină se folosesc la prepararea unor produse contra astmului bronşic, hipertensiunii arteriale, hepatitei cronice etc.

43. Sunătoarea este o binecunoscută plantă medicinală din flora spontană care se poate cultiva, cu deosebită rentabilitate. Din sunătoare se obţin preparate (pilule, ceaiuri, siropuri etc.) pentru tratarea hepatitelor, ulcerului gastric, colitelor cronice, colecistitelor, rănilor externe.

44. Florile de tei sunt foarte folosite pentru tratarea bronşitelor, ulcerului stomacal, ulcerului varicos. hemo

156

157

roizilor, bronşitelor, insomniilor şi stărilor de nervozitate etc. *Este bine ca fiecare sat şi comună să aibă propriile liziere sau păduri de tei*. Puieţii se procură de la pepiniere specializate şi se plantează ca arbori decorativi

45. Turita mare se foloseşte pentru tratarea calculozei biliare, anorexiei şi diareii.

46. Din urzică se prepară medicamente pentru tratarea mai multor boli: dizenterie, gută, obezitate, diabet zaharat, calculoză renală, avitaminoză, anemie, reumatism, ulcer varicos etc. Este o plantă perenă, care se poate extinde foarte uşor în cultură.

47. Zmeurul este folosit deopotrivă în industria alimentară ca şi în cea farmaceutică. Ca plantă medicinală, poate fi folosit la tratarea dischineziei biliare, gastritei hiperacide şi constipaţiilor. În acest scop, se folosesc frunzele.

48. Ricinul se cultivă pentru obţinerea unor medicamente folosite la tratarea tractului digestiv (constipaţii etc).

49. Din echinaceea se obţin substanţe folosite la prepararea unor unguente pentru tratarea rănilor externe.

50. Mugurii de pin sunt folosiţi la obţinerea unor siropuri antitusive şi emoliente.

Ca plante medicinale, se mai folosesc hreanul, frunzele de coacăz, petalele de trandafir, lavanda, mărarul, castanele, florile de crăiţe, ardeiul iute. Aloe este o plantă medicinală deosebit de valoroasă, pentru tratarea rănilor şi ulcerului varicos, direct sau ca preparat medicinal. Seamănă cu cactusul cu multe frunze şi se poate creşte în casă, pe balcoane etc. Medicamentele produse din aloe sunt foarte scumpe.

Dragi cititori, e *imposibil ca, trecând cu ochii peste lunga listă de plante medicinale, să nu vă fi zâmbit niciuna. Majoritatea sunt perene şi rustice, aşa că nu necesită decât un minimum de îngrijire; cu alte cuvinte, mergeţi direct la recoltare*. Dacă m-aţi întreba, eu aş alege următoarele: cătina, gălbenelele, menta, aloe, socul, busuiocul, cimbrul, genţiana, hameiul, valeriana, pătlagina, rostopasca, sunătoarea, teiul, levăntica şi muşeţelul. *Dumneavoastră trebuie să alegeţi însă funcţie de comenzile pieţei. Ca atare, înainte de a vă apuca de cultivat vreo plantă medicinală, trebuie să vă informaţi la beneficiari şi să faceţi cu ei înţelegeri verbale, dacă nu chiar scrise (precontracte)*. După ce veţi deveni suficient de puternici economic, vă puteţi impune pe piaţă cu propriile produse. De unde ştiţi că nu veţi inventa un nou produs medical (ceai, pilulă, sirop, tinctură etc.) cu efecte miraculoase? Dacă ştiţi să colaboraţi cu medicii şi farinaciştii, e posibil să obţineţi şi un astfel de succes. Totul e posibil. Un amic de-al meu, ofiţer de trupe antichimice, a inventat un medicament împotriva cancerului mamar, din pură pasiune. Vă urez succes!

158

159

Banii mai cresc şi în pomi

Pomicultura românească are mare viitor în Uniunea Europeană. Deja, vest-europenii au descoperit că fructele româneşti sunt superioare celor din alte ţări (Italia, Spania, Turcia, Grecia, China, Argentina etc), prin parfum, gust, vitamine şi substanţe nutritive. Aceasta i-a determinat să cumpere livezi sau teren pentru plantare în ţara noastră. Deşi pe piaţă simţim un deficit de fructe româneşti, anumite ferme autohtone exportă întreaga producţie de fructe (cireşe, caise, mere. prune etc.) în Germania, Olanda, Belgia etc. O cunoştinţă de-a mea are o fermă mică, de vreo 15 hectare, cultivată cu trei soiuri de pruni (timpurii, semitimpurii şi târzii). În fiecare primăvară, după căderea florilor, un agent al unei firme olandeze se prezintă la poarta sa, puţin mai la nord de Ploieşti şi-i contractează întreaga cantitate de fructe ce se va produce. Astfel, îl scapă de grija desfacerii şi-i oferă un preţ mult mai bun, în euro.

Toate fructele româneşti sunt rentabile pe piaţa internă şi la export. Vă rog să faceţi un calcul economic pentru cireşe, pornind de la următoarele cifre exacte: pe un hectar de livadă încap minim 250 de cireşi mari: productivitatea pe pom este de minim 100 kilograme de cireşe; cel mai scăzut preţ la cireşe, pe piaţa internă, a fost, anul acesta, de 1.2 euro/kilogram; pe piaţa europeană, cireşele sau vândut cu 3 – 5 euro/kilogram. Ce rezultă? Venitul brut pe piaţa internă este de 30.000 euro/hectar de cireşe, în timp ce pe piaţa externă este de circa trei ori mai mare. Chiar dacă rămâneţi cu un venit net de 20.000 euro/hectar, tot e bine. Înseamnă un câştig de circa 5.000 lei noi/lună, dintr-o activitate care nu vă dă bătăi de cap. Şi e vorba de un singur hectar plantat cu cireşi. Alte fructe sunt şi mai rentabile.

Deşi avem condiţii ped (x: limfatice excelente pentru cultura pomilor fructiferi,

importăm fructe din cele mai neobişnuite ţări (China, Argentina, Turcia etc). E vorba de fructe care se fac şi la noi: mere, pere, prune, caise, gutui etc. De ce suportăm această ruşine şi această pagubă valutară? Iată câteva cauze pentru care nu producem suficiente fructe măcar pentru consumul propriu, dacă nu şi pentru export:

1. *Unii ţărani ignoranţi, instigaţi să distrugă tor ce înseamnă CAP sau IAS, au tăiat livezi pe rod, de piersici, migdali, pruni, meri. peri* etc. *ori au lăsat livezile în părăsire*. A.astfel de fapte barbare s-au petrecut în Oltenia, Muntenia şi Dobrogea. Nu am cuvinte suficient de grele să calific această faptă. Am încremenit de durere, când am văzut livadă de meri pe rod tăiată cu drujba, în judeţul Buzău. Nu-mi venea să cred că rodnica piersicărie din comuna 23 August (lângă Olimp – Mangalia) a devenit pârloagă. Stalul socialist s-a străduit să introducă cultura migdalului, foarte rentabilă, în judeţul Ialomiţa. Ce s-a ales de cultură? în locul în care am casă, a fost o livadă de duzi folosiţi la sericicultură, l-au tăiat ignoranţii barbari. Exemplele sunt multe şi cutremurătoare.

160

161

2. După prăpădul „revoluţionar", micii între prinzători români n-au avut suficientă putere economică să planteze livezi mari, pe zeci şi sute de hectare, cu soiuri selecţionate. Numai asociaţiile care au supravieţuit prăpădului „revoluţionar" mai au livezi în masiv, cu productivtate mare (mai ales în Moldova de nord). Livezile plantate de români înţelepţi şi inimoşi, după J989, au dimensiuni mici (5 – 20 hectare). Sunt rentabile, dar nu satisfac cererea de piaţă. *Se impune să plantăm din nou orice petec de pământ favorabil culturii pomilor*. Nu vă spun o lozincă fără acoperire; am plantat deja două mici livezi, care au ajuns pe rod şi voi mai planta, pe măsură ce voi câştiga capital. *Livada este o sursă îndelungată de câştig sigur*.

3. *În fine, mulţi români care ar putea deveni pomicultori nu dispun de pregătirea necesară, nici de impulsul iniţial, din partea statului sau a primăriilor comunale*.

Zilele trecute, primăria mi-a numărat pomii din livadă, dar nu mi-a zis măcar bravo! pentru că am transformat un teren viran într-o grădină*. În momentul şomerizării a sute de mii de români, niciun organ de stat nu i-a instruit să folosească compensaţiile băneşti pentru a planta livezi ori a începe alte activităţi creatoare*. Mass media cu mare influenţă asupra populaţiei n-a făcut niciun fel de propagandă în favoarea înfiinţării de livezi; în schimb, a făcut propagandă

Ia nimicuri: fotbal, concerte de muzică urlătoare, concur suri idioate etc.

Eu am încercat să suplinesc această lipsă de informare şi de încurajare a multor cetăţeni români, în direcţia abordării pomiculturii, prin mai multe cărţi de arta succesului. În câteva mii de cazuri, poate chiar în mai multe, am reuşit să mobilizez cititorii cu sfaturile mele, să se apuce de activităţi creatoare şi să se îmbogăţească din muncă cinstită. *Am la activ mai mulţi milionari în valută care recunosc faptul că le-am dat impulsul iniţial şi sfaturi bune. Sper că acest volum va determina alte zeci de mii de români săraci să se apuce de activităţi rentabile şi să se îmbogăţească*.

Cum ne îmbogăţim din pomicultură?

Cel mai simplu răspuns, cumpărăm fructe en gross şi le revindem en detail, nu este corect. De aceasta se ocupă comercianţii. Noi vom învăţa să plantăm livezi cu specii rentabile, să le punem pe rod şi să valorificăm superior producţia. Valorificarea integrală înseamnă mai multe posibilităţi de câştig din fructe, ca de exemplu: vinderea lor în stare proaspătă; prelucrarea lor ca gemuri, compoturi, marmelade, rachiuri etc; uscarea, afumarea sau conservarea în alt mod, în scopul vinderii ulterioare. Dacă luăm în considerare toate aceste posibilităţi, constatăm că nu se pierde nimic din fructe, chiar dacă nu reuşim să le vindem integral în stare proaspătă.

Investiţiile pentru crearea unei livezi sunt ceva mai ridicate. Avem nevoie de teren de cultură, de puieţi selecţionaţi, de mână de lucru pentru plantare, tăiere şi stropire cu substanţe împotriva dăunătorilor. *Dacă nu aveţi un capital de pornire adecvat, puteţi începe activitatea cu forţe proprii, pe un singur hectar de pământ*. În acest caz, puteţi planta câte 70 de pomi, din patru specii diferite, ţinând cont că pe un hectar încap 288 de pomi normali (nucii cer mai mult spaţiu). După ce plantaţi microlivada exemplificată.

162
163
Intercalaţi arbuşti fructiferi şi plante medicinale printre pomi! Astfel, veţi câştiga bani din primul an de cultură. Dacă solul din livadă se pretează la cultura legumelor, puteţi cultiva şi legume, până ce se ridică pomii şi fac umbră. Practic, nu există legumă pe care să n-o puteţi planta printre pomi, în primii doi ani de vegetaţie. Eu am cultivat tomate, ardei, vinete, dovlecei, pepeni verzi, dovleci plăcintari, morcovi, ceapă. Ca arbuşti fructiferi intercalaţi cu pomii, am folosit coacăz, agriş, mur fără ţepi, zmeur şi căpşuni. *Deci, de pe un mic teren, se pot scoate bani încă din primul an de cultură*. Pe măsură ce câştigăm bani, ne putem lărgi livada.

Pomicultura cere cunoştinţe ştiinţifice sigure şi destul de multe. Pomicultorii tradiţionali, care-şi transmiteau secretele meseriei din tată în fiu, nu mai sunt în pas cu tehnicile de cultură moderne. Din această cauză, e *bine să vă documentaţi din lucrări de specialitate, din cele prezentate în bibliografie*. Documentarea este uşoară şi plăcuta, deoarece specialiştii în pomicultură nu fac prea multă teorie, ci explică lucrurile clar, pe înţelesul oricui. Puteţi primi şi sfaturile unor pomicultori de succes, dar verificaţi-le, înainte de a le aplica! Vă dau acest sfat, deoarece ţăranii pomicultori din unele zone sunt cam închistaţi în tradiţii, astfel că nu îndrăznesc să abordeze culturi noi, mai rentabile. De pildă, în multe comune submontane din Oltenia şi Muntenia, veţi găsi ţărani care păstrează soiuri autohtone nerentabile, doar de dragul tradiţiei. *Dumneavoastră, ca minţi luminate, veţi consulta tabelul cu soiuri aprobate în Uniunea Europeană şi veţi*
164
procura puieţi numai de la ferme şi pepiniere autorizate. În bibliografie, veţi găsi lista pepinierelor autorizate să vândă puieţi, din fiecare judeţ şi zonă. Nu cumpăraţi niciodată puieţi din piaţă, de la vânzători ocazionali, căci veţi fi înşelaţi foarte des!

Investiţia în pomicultură este de lungă durată, aşa că se va amortiza fără probleme şi va aduce câştiguri însemnate. Majoritatea pomilor durează 40 – 60 de ani, iar nucul şi castanul comestibil, circa 100 de ani. Puteţi face un calcul de rentabilitate încă înainte de a planta livada, pornind de la următoarele informaţii:

— Majoritatea pomilor încap câte 288 pe un hectar. Nucii încap numai 70 – 80, însă piersicii şi migdalii pot ajunge şi la 350 – 400 pomi/ha. Merii şi perii pitici încap şi câte 400 – 600/ hectar.

— Recolta medie pe hectar variază funcţie de specie, de la 10 – 15 tone (cireşe, vişine etc.) şi până la 25 – 30 tone (mere, pere, gutui etc). Soiurile pitice intensive pot da şi 30 – 35 tone/hectar (chiar şi 40 – 50 tone).

— Preţurile variază funcţie de specie, de la minim un euro pe kilogram (cireşe, vişine, prune etc.) şi până la 20 – 30 euro/kilogram (migdale, alune, nuci etc.)

După ce veţi studia şi o scurtă prezentare a principalelor specii de pomi cultivaţi pe teritoriul ţării noastre, veţi putea să alegeţi cea mai rentabilă cultură. *Nu uitaţi ca la alegerea culturii să luaţi în consideraţie şi posibilităţile de conservare a fructelor, prin diverse firme din zona dumneavoastră de activitate*! De exemplu, puteţi discuta din timp cu producătorii de compoturi, gemuri, sucuri de
165
fructe, rachiuri naturale, dulceţuri, marmelade etc. Am văzut la o emisiune televizată (Ferma – TVR 1) un pomi-culor din Moldova care şi-a creat o livadă de 20 de hectare de cireşi, soiul boambe de Cotnar, după ce a discutat cu un proprietar de fabrică de compoturi, care s-a angajat să-i achiziţioneze întreaga recoltă. Aţi înţeles ideea? *încă înainte de a investi primul ban în livadă, trebuie să calculăm de unde şi cum vom scoate mai mulţi*.

În fine, înainte de a alege cultura, trebuie să studiaţi cu exactitate ce pomi pot creşte pe solul de care dispuneţi. E adevărat că în micro, pentru uz casnic, putem cultiva orice, în orice loc din ţară. Când însă e vorba de livezi mari, create cu scop de câştig, trebuie să respectăm cerinţele de sol din lucrările de specialitate. De exemplu, eu am cultivat caişi. aluni, piersici şi cireşi în Câmpia Vlăsiei, deşi ştiu că nu vor rezista mult. N-am urmărit un scop economic de proporţii, ci satisfacerea unei pasiuni.

Dumneavoastră, hotărâţi să faceţi bani din pomicultură, nu vă permiteţi pasiuni. *Dumneavoastră trebuie să lucraţi cu mintea limpede şi cu gândul la profit, exact cum vă spune cartea.*

Plantele pomicole se împart, după habitus. În următoarele grupe:

a. *Pomii propriu-zis* sunt plante de talie mare (20

30 m), au un singur trunchi şi o singură coroană. În această grupă sunt cuprinşi nucul, castanul dulce (comestibil), mărul, părul, cireşul, prunul, zarzărul, caisul, dudul, vişinul şi piersicul. Au ciclul de viaţă mai mare de 20 de ani.

b. *Arbuşti cu talie mică* (până la 2, 4 m), ciclu scurt de viaţă (sub 15 ani), dar cu rodire din anul al doilea.

Reprezentanţi: afinul, coacăzul negru şi roşu, agrişul.

c. *Arbustoizii* au caractere intermediare între arbuşti şi arbori: 6 – 7 metri înălţime, intră pe rod după 2 – 4

ani, trăiesc 30 – 40 de ani şi se înmulţesc uşor, pe cale ve getativă. *Reprezentanţi*: alunul, vişinul arbustoid, gutuiul arbustoid şi unele specii de migdal.

d. *Semiarbuştii fructiferi* sunt reprezentaţi de zmeur, mur şi afinul negru.

e. *Lianele au tulpini foarte lungi* (15 – 20 m). Kiwi este singura specie de acest fel cultivată la noi în ţară.

f. *Plante fructifere semierboase* sunt fragul şi căpşunul.

După fruct, pomii şi arbuştii fructiferi se împart în următoarele categorii:

a. *Grupa seminţoase* cuprinde mărul, părul, gutuiul, moşmonul, păducelul şi scoruşul.

b. *Grupa sâmburoase* cuprinde speciile: prun, cor coduş, piersic, zarzăr, cais, cireş, vişin, porumbar.

c. *Grupa bacifere* cuprinde coacăzul, agrişul, a fi nul, actinidie (kiwi), fragii, căpşunii, zmeurul şi murul.

d. *Grupa nucifere* cuprinde alunul, castanul dulce, nucul şi migdalul.

e. *Grupa plantelor tropicale* care cresc la noi, în aer liber: smochinul, rodiul şi măslinul (adaptat recent, de germani).

1. Cultura mărului

Deşi România are condiţii pedo-climatice superioare altor ţări europene, ocupa abia locul 6 în topul acestei culturi (după Italia, Franţa, Germania, Spania şi Olanda). Suprafaţa cultivată cu măr a scăzut cu 20.000 ha faţă

de perioada socialistă, la circa 80.000 hectare în prezent. Polonia cultivă 120.000 ha, deşi nu are condiţii pedo-climatice bune, ca la noi. E clar că trebuie să mai plantăm măcar 20.000 hectare de măr, poate chiar mai mult, pentru a satisface măcar necesarul de consum intern. Germania şi Olanda ne depăşesc, deşi au condiţii pedo-climatice mult mai proaste.

Cele mai răspândite soiuri actuale de măr din România sunt: Jonathan, Golden delicios, Starkrimson, Idared, Florina, Frumos de Voineşti, Prima, Pionier, Generos, Aromat de vară, Melba, Remus, Romus (1, 2, 3 şi 4), James Grieve, Fălticeni, Ardelean, Delicios de Voineşti, Starking delicios, Mutsu. Rădăşeni, Delia. *Producţia de mere la hectar variază de la 5 la 14 tone, în România. În timp ce în alte ţări atinge şi 30 tone (Italia, Franţa)*. Pomicultorii noştri trebuie să rezolve această problemă: *Cum se poate ca unul şi acelaşi soi de măr să rodească de două ori mai puţin în România, decât în Italia sau Franţa*? Răspunsul trebuie să fie în modul de îngrijire a pomilor: îngrăşarea solului, stropitul împotriva dăunătorilor şi modul de tăiere. Dacă vă apucaţi de această cultură, furaţi secretul francezilor şi italienilor!

Ce şanse aveţi cu această cultură? în prezent. În România, există circa 2, 5 meri/cap de locuitor iar consumul este de 21, 7 kilograme de mere pe cap de locuitor. Se cunoaşte că o mare parte din mere merge la export, datorită faptului că sunt mai aromate decât cele din Germania şi Olanda. O altă parte se industrializează, sub formă de sucuri naturale, rachiuri şi marmelade. Dacă fiecare român matur ar înţelege că trebuie să mai planteze câte un măr pentru fiecare membru de familie, problema s-ar

rezolva. Majoritatea nu au de gând să mişte un deget în această direcţie. *Ca atare, aveţi la dispoziţie mai mult de 20.000 de hectare pe care să le cultivaţi cu circa şase milioane de meri*. Asta, pentru început. Vânzarea fructelor vă este asigurată, deoarece trebuie să eliminăm importul de mere din Polonia, Argentina, China, Italia şi alte ţări. Românii s-au învăţat să ceară, la cumpărare, mere româneşti, deoarece cele din import nu au savoare, gust şi parfum ca ale noastre. De ce am spus 20.000 de hectare? Deoarece, înainte de 1989, aveam circa 100.000 hectare cultivate cu măr, faţă de 80.000, în prezent. Producţia medie anuală de mere era de 719.000 tone, înainte de 1989, iar cea actuală este de circa 640.000 tone. *Se vede deficitul şi necesarul*? Se vede şi să nu uităm că „odiosul socialism" nu rezolvase integral producţia de mere.

Cele mai mari producătoare de mere sunt judeţele Mureş, Argeş, Maramureş, Dâmboviţa şi Cluj. Judeţele vecine, cu condiţii pedo-climatice identice, de ce nu produc? Pentru că nu se găsesc întreprinzătorii care să planteze livezi, oameni buni! Orientaţi-vă şi apucaţi-vă de această cultură! *Ea necesită mari investiţii iniţiale, dar vă asigură viaţa pe zeci de ani sau chiar mai mult*. De pildă, nucul şi castanul dulce trăiesc mai mult de 100 de ani. dudul poate atinge şi 1.000 de ani.

Dacă studiaţi statisticile din bibliografie, veţi descoperi că exportăm mere ieftine, pentru transformarea în sucuri. În Germania, Austria şi alte ţări şi importăm can

168

169

tităţi triple de mere scumpe, pentru consum curent. Astfel, pierdem mari sume în valută. Vi se pare normal? 2. Cultura părului

România are o suprafaţă de 6.500 hectare cultivate cu păr (Italia – 44.600, Franţa – 33.800), mai ales în livezi familiale şi gospodării individuale. *Producţia anuală de pere româneşti este scăzută la mai puţin de jumătate din necesar*: necesar – 7 kg/locuitor; produs în 1988 – 4, 2 kg/locuitor; produs în 1991 – 2, 5 kg/ locuitor. În perioada 1976 – 1980, am obţinut o medie anuală de 87.000 tone/an iar în 1993 – 107.000 tone. Italia produce circa un milion de tone pe an, adică 20% din producţia europeană. *Necesarul de pere româneşti este de circa 200. (XX) tone, adică dublu decât producem în prezent*. Cei mai mari exportatori de pere sunt China, Italia, Franţa, Spania, Argentina, Australia, Olanda. Cei mai mari importatori sunt Anglia, Germania, Irlanda, Suedia, Austria. De regulă, aceste ţări importă perele pentru prelucrare în nectar, sirop, compot, suc, marmeladă, gem.

Cele mai bune producătoare de pere sunt judeţele Argeş, Dâmboviţa, Bacău, Bihor, Neamţ, Buzău, Iaşi. Suceava. Iarăşi ne punem problema de ce judeţele limitrofe (Vâlcea, Olt, Vrancea, Cluj, Prahova, Vaslui, Botoşani etc.) nu se apucă serios de această cultură. Poate dumneavoastră veţi schimba în bine situaţia. Ideal ar fi să producem 35% pere de vară, 35%, de toamnă şi numai 30%, de iarnă. Noi producem 30%, de vară, 30%, de toamnă şi 40%, de iarnă.

Colecţia naţională a specialiştilor români în cercetare cuprinde 500 de soiuri de păr, *însă numai 31 sunt omologate pentru cultură, din care 18, româneşti*. Cultura părului are perspective foarte bune în România, deoarece specialiştii estimează că mai mult de 80% din producţia de pere se va obţine din gospodării ţărăneşti şi livezi familiale. Din această cauză, vă prezint câteva soiuri cu care aţi putea face livezi rentabile.

Ina Estival, omologat în 1999, este productiv, cu fructul mare (150 g), recoltabil în a doua decadă a lunii august.

Triumf, soi omologat în 1984, de ICPP Piteşti-Mărăcineni, jud. Argeş, de vigoare moderată, cu fructe mijlocii (120 g), recoltabile în decada a doua a lunii iulie

(soi de vara).

Argessis, soi obţinut de ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1984. Pomul este de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 de la plantare, rodeşte constant. Fructul este de mărime mijlocie (125 g) şi se recoltează în prima decadă a lunii august.

— *Aromată de Bistriţa*, soi omologat în 1973. Pomul are vigoare mijlocie, intră repede pe rod şi dă producţii mari, în mod susţinut (continuu). Fructul este de mărime mijlocie (120 g) şi se recoltează în a treia decadă a lunii iulie (soi de vară).

— *Daciana*, soi obţinut de ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1989. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 3 de la plantare şi *ajunge la o recoltă de 25 kg/pom, adică, la circa 20 – 25 tone/ha*. Fructul este de mărime medie (150 g) şi se recoltează în a treia decadă a lunii iulie.

Butira Precoce Morettini, soi adus din Italia, în

1957. Soi viguros şi cu productivitate mare. Fructul de

171

170

mărime medie (150 g) se recoltează în prima decadă a lunii august.

— *Carpica*, soi obţinut de ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1989. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 şi rodeşte constant. Fructul de mărime medie (140 g) se recoltează la mijlocul lunii august.

— *Getica*, soi obţinut de ICPP Piteşti-Mărăcineni, omologat în 1994. Pom de vigoare medie, *intra pe rod în anul 3 de la plantare şi dă producţii constante de 25 – 30 tone/ha*. Fructul este mediu (150 g) şi se recoltează la mijlocul lunii august.

— *Napoca*, soi omologat în 1969. Pom de vigoare medie, intră repede pe rod şi e foarte productiv. Fructul (130 g) se recoltează în perioada 20 august – 10 septembrie.

— *Williams*, soi originar din Anglia, introdus în cultura românească în 1900. Pom de vigoare medie, precoce şi productiv. Fructul mijlociu se consumă în august-septembrie.

— *Max Red Bartlett*, soi produs în SUA şi introdus la noi după 1945. Pom de vigoare medie, foarte productiv. Fructul mare (180 – 200 g) se coace în prima decadă a lunii septembrie.

— *Beurre Hardy*, soi francez, adoptat la noi după 1904. Pom de vigoare mare, produce mult şi constant. Fructul mare (200 g) se coace în a doua decadă a lunii septembrie.

— *Untoasa de Geoagiu*, soi omologat în 1973. Pom de vigoare medie, precoce şi productiv. Fructul bergamotiform este mare (210 g) se recoltează în perioada 20 septembrie-20 octombrie.

— *Beurre Bosc*, soi francez, adoptat în România după 1900. Pom de vigoare mare, rodeşte constant. Se coace la finele lunii septembrie.

— *Haydeea*, soi românesc omologat în 1993. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 şi *ajunge la o producţie de 28 – 35 tone fructe/ha*. Fructul mare (200 g) se coace în perioada 20 – 25 septembrie.

Conference, soi englezesc, introdus la noi în 1957.

Pom semiviguros, *produce bine şi constant*. Fructul de mărime mijlocie se coace în ultima decadă a lunii septembrie.

Doina, soi obţinut de SCPP Cluj-Napoca, în

1979. Pom semiviguros, cu *producţie abundentă*. Fructul mijlociu către mare (175 g) se coace între 15 septembrie şi

10 octombrie.

Jeanne D'Arc, soi francez, introdus la noi după

1970. Pom de vigoare mijlocie, productiv. Fructul mare

(200 g) se coace către finele lunii septembrie şi se con sumă în octombrie-decembrie.

Monica, soi obţinut la ICPP Piteşti-Mărăcineni, omologat în 1994. Intră pe rod în anul 4 şi rodeşte bine.

Fructele variază între 160 şi 250 de grame şi se coc la finele lunii septembrie. Este recomandat pentru produ cerea de suc şi nectar.

Aniversarea, soi obţinut de Voineşti-Dâmboviţa, omologat în 1973. Pom viguros, *intră rapid pe rod. foarte productiv*. Fructele mari (200 g) se coc în perioada octombrie-decembrie (soi de iarnă).

172

173

— *Highland*, soi american, introdus în România după 1975. Pom viguros, intră rapid pe rod şi are productivitate mare. Fructele mari (200 g) se consumă de la finele

lui septembrie până în decembrie.

— *Cure*, soi francez, produce mult dar alternant. Fructele mijlocii se coc la finele lui septembrie şi se consumă până în ianuarie-februarie.

— *Păstrăvioare*, soi introdus în judeţul Vrancea, după 1970. Vigoare medie şi productivitate bună. Fructele de greutate medie (200 g) se recoltează la finele lui septembrie şi se păstrează până în februarie-martie.

— *Olivier de Serres*, soi francez, introdus în România, după 1905. Pom cu vigoare mare, cu producţii bune, dar neregulate. Fructele de mărime medie (150 – 200 g) se recoltează la începutul lunii octombrie şi se consumă în perioada ianuarie-martie.

— *Comtesse de Paris*, soi francez, introdus la noi în 1908. Pom de vigoare mijlocie, cu producţii mari şi constante. Fructele sunt mijlocii (150 – 200 g), se coc în octombrie şi se consumă din noiembrie şi până în ianuarie

— *Euras*, soi obţinut la Voineşti-Dâmboviţa, omologat în 1994. Pom de vigoare mijlocie, *cu prixiuctivitate ridicată* (*25 – 30 tone/ha*). Fructele mici (150 g) se recoltează la începutul lunii octombrie şi se păstrează în depozite frigorifice până în aprilie.

— *Passe Crassane*, soi francez, introdus la noi după 1904. Pom semiviguros, cu producţie slabă în România. Fructele mari (180 – 200 g) se coc în octombrie şi se consumă din ianuarie şi până în aprilie.

Republica, soi de Voineşti, omologat în 1973. Pom de vigoare mică, *însă foarte precoce şi foarte productiv*. Fructele mari (200 g), bergamotiforme, se recoltează în octombrie şi se păstrează până în martie.

3. Cultura gutuiului

Gutuiul se cultivă pentru consum în stare proaspătă, dar mai ales pentru prelucrarea ca gem, dulceaţă, peltea, marmeladă. Este un pom viguros, cu intrare timpurie pe rod (anul 3) şi cu producţii mari la hectar (de la 15 – 20 tone/ha şi până la 40 tone/ha). În această cultură, i-am egalat pe marii pomicultori ai Europei, italienii, cu 1.000 de hectare plantate. Aceasta a fost posibil în perioada socialistă, când s-au făcut două valuri de plantări: 1981 – 1985 s-a plantat 333 hectare în masiv; în 1986 – 1989, s-a completat cu încă aproape 700 de hectare. Cele mai mari producătoare de gutui sunt judeţele Ilfov, Iaşi, Vaslui. Olt.

Dolj, Gorj şi Tulcea.

Producţia internă nu satisface integral necesităţile de consum, fapt pentru care mai importăm gutui din Italia şi alte ţări. În acest an, producţia de gutui din România a cunoscut un record, semn că i-a priit iarna blândă şi vara secetoasă.

Cultura gutuiului poate fi o afacere chiar şi pe suprafeţe mai mici (de jumătate de hectar, de pildă), dacă folosim soiuri productive, care dau circa 40 tone/ha. Ca atare, vă prezint succint cele mai bune soiuri cultivabile în

România:

Aromate, soi omologat în 1982. Pom de vigoare mare. Fruct piriform de circa 375 g. Se consumă în perioada octombrie-decembrie.

— *Aurii*, soi omologat în 1982. Pom de talie mijlocie, rezistent la ger. *Fructele toarte mari* (*450 – 500 g*) se consumă în octombrie-decembrie.

— *Moldoveşti*, soi selecţionat din zona colinară a Moldovei şi omologat în 1982. Pom viguros, însă de talie mică. Fructele de mărime mijlocie (270 – 330 g) se consumă până în ianuarie.

— *Bereczki*, soi de origine maghiară. Pom viguros, rustic şi foarte productiv. Fructele mari (400 g) se consumă până în ianuarie.

— *De Constantinopol*, soi turcesc, cu înmulţire prin drojoni. Pom viguros, rezistent la secetă, productiv. Fructele mari (400 g) se consumă în perioada octombrie-decembrie.

— *Campion* (*Champion*), soi american, răspândit la noi în zona de sud, Moldova şi Dobrogea. Pom viguros, productiv, dar intră târziu pe rod şi este sensibil la boli. Fructele mari (400 g) se consumă în octombrie-decembrie.

— *De Portugalia*, soi iberic, răspândit în Muntenia şi Dobrogea. Pom viguros, cu

producţii modeste. Fructele mari (400 g) se consumă până în ianuarie.

— *De Huşi*, soi local, răspândit în jurul Huşilor. Pom viguros, rezistent la ger şi secetă, productiv. Fructele de mărime mijlocie (200 – 300 g) se recoltează şi se consumă în perioada octombrie-decembrie.

4. Cultura prunului

Prunele sunt fructele cu cea mai mare valoare nutritivă. Ele se consumă proaspete sau prelucrate, ca gem, compot, dulceaţă, marmeladă, jeleu, fructe glasate, rachiu, deshidratate (afumate), murate. Din soiul prunului, corcoduşii se folosesc la perdele de protecţie iar porumbarul pentru fixarea solului.

România a fost fruntaşă la producţia de prunc ocupând locul trei, la nivel mondial, după China şi SUA. După 1989, producţia de prune româneşti a scăzut aproape la jumătate. Astfel, în 1969, produceam 962.000 tone/an. În 1997, s-a ajuns la 492.000 tone iar în 2000, la 471.000 tone. Involuţia dramatică a producţiei de prune indică faptul ca multe livezi de pruni au fost tăiate sau lăsate în părăsire (mai ales, de la CAP şi IAS). *Ca atare, cultura prunului în livezi mici, mijlocii şi mari poate deveni o afacere foarte rentabilă, fapt pentru care v-o recomand*. Avem circa 30 de soiuri selecţionate, în majoritatea româneşti, cu înaltă productivitate. Vă prezint pe cele mai rentabile, care acoperă necesităţile de consum din vară (iunie) şi până toamna târziu (octombrie).

— *Early Rivers* (*Rivers timpuriu*), soi englezesc, cu vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 – 5 de la plantare. Fructele mijlocii (30 – 40 g) se coc la finele lunii iunie.

— *Diana*, soi obţinut la Băneasa-Bucureşti, în 1982. Fructele mari (60 g) se coc în prima decadă a lunii iulie.

— *Renclod de Caransebeş*, soi omologat la Băneasa, în 1992. Pom de vigoare medie, cu fructe de circa 45 g, care se coc în a treia decadă a lunii iulie.

— *Ialomiţa*, soi omologat la Băneasa-Bucureşti, în 1981. Pom de vigoare mijlocie cu fructe de 35 – 40 g, care se coc în a doua decadă a lunii iulie.

— *Vâlcean*, soi autohton, omologat în 1989. *Fructul de mărime foarte mare (65 – 70 g)* se coace în ultima decadă a lunii iulie.

176

177

— *Bărăgan* 17, omologat la Mărculeşti, Ialomiţa, în 1989. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe de 40 – 45 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

— *Carpatin*, soi autohton, obţinut la Piteşti (Mără-cineni), în 1982. Pom de vigoare medie, cu fructe de 40 – 45 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

— *Minerva*, soi autohton, omologat în 1984, la Băneasa. Pom cu vigoare mică spre mijlocie, cu fructe de circa 49 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

— *Piteştean*, soi autohton, omologat în 1981. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe de 45 – 50 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

— *Tita*, soi autohton, obţinut la Băneasa, în 1992. Pom de vigoare mijlocie spre mica, cu fructe de 45 – 50 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

— *Tuleu timpuriu*, soi autohton, omologat în 1966. Pom de vigoare mare, cu fructe de circa 40 g, care se coc în a doua decadă a lunii august.

— *Alina*, soi autohton, produs la Băneasa, omologat în 1992. Pom de vigoare mică spre mijlocie, *cu fructe de 45 – 55 g*, care se coc în a doua decadă a lunii august.

— *Centenar*, soi autohton obţinut la Băneasa, în 1978. Pom de vigoare mare, cu fructe de 50 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

— *Somatic*, soi autohton, omologat la Băneasa, în 1989. Pom de vigoare mijlocie spre mare, cu fructe de circa 40 g, care se coc la mijlocul lui august.

— *Silvia*, soi autohton, omologat în 1989, la Băneasa. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe mari (55 g), care se coc la mijlocul lunii august.

— *Pescăruş*, soi autohton, omologat în 1979, la Băneasa. Pom cu vigoare medie, cu fructe de circa 40 g, care se coc în decadele 2 şi 3 ale lunii august.

— *Agen*. soi franţuzesc, cu vigoare mijlocie. Fructele mici (30 g) se coc la sfârşitul lunii august.

— *Dâmboviţa*. soi autohton, omologat la Piteşti, în 1981. *Pom de vigoare supramijlocie, cu fructe mari (50 g)*, care se coc în ultima decadă a lunii august.

— Tuleu gras, soi autohton vechi. Pom viguros, cu fructe mici (30 – 35 g) care se coc la finele lunii august şi începutul lui septembrie.

— *Stanley*, soi american, introdus în cultură în 1926. Pom de vigoare mijlocie, *intră repede pe rod (anul 4) şi produce mult*. Fructele de mărime mijlocie (40 – 45 g) se coc la finele lui august şi începutul lui septembrie.

Vinete de Italia, soi italian. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe de 35 – 40 g, care se coc în prima şi a doua decadă a lunii septembrie.

— *Anna Späth*, soi german, cu pomi viguroşi şi productivi. Fructele de 35 – 45 g se coc de la mijlocul şi până la sfârşitul lunii septembrie.

— *Gras ameliorat*, soi autohton, omologat la Istriţa, în 1968. Pom viguros, cu fructe de 45 g, care se coc la mijlocul lunii septembrie.

Vinete româneşti (Brumării, Perje, De Bistriţa)

soi autohton vechi. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe mijlocii (30 – 35 g), care se coc în ultima decadă a lunii septembrie şi începutul lui octombrie.

178

179

— *Record*, soi autohton, omologat la Voineşti, în 1982. Pom de vigoare medie, cu fructe foarte mari (75 g), care se coc la mijlocul lunii septembrie.

— *Grase româneşti* (*Goldane*) soi autohton vechi. Pom viguros, cu fructe mijlocii (30 – 35 g), care se coc la finele lunii septembrie.

Dacă vreţi să creaţi o livadă de pruni, e bine s-o împărţiţi în tarlale, în care să plantaţi soiuri timpurii, semitimpurii şi târzii. Astfel, veţi putea vinde prune din iunie şi până în octombrie.

5. Cultura cireşului şi vişinului

Cireşele şi vişinele sunt solicitate la consum în perioada în care lipsesc alte fructe (10 mai iunie, iulie) şi, deci, sunt rentabile. Plantaţiile din ţara noastră sunt insuficiente faţă de cererea de piaţă, pentru consum curent şi industrializare (compoturi, gemuri, dulceţuri). Avem numai 7.150 de hectare cultivatea cu cireş (3.350 ha, intensivei 5.950 ha cultivate cu vişini (3.900, intensiv). Cea mai mare producţie de cireşe am avut-o în 1993, din fostele livezi cooperatiste (70.400 tone). *De atunci producţia scade continuu (1996 – 50.300 tone)*.

Cireşele şi vişinele sunt mult solicitate la export, deoarece Europa este principalul producător la nivel mondial. Europa furnizează 65% din producţia mondială de cireşe şi 85% din producţia mondială de vişine. Pe primele locuri la cireşe se află Italia, cu 116.000 tone/an. Germania, cu 100.000 tone/an şi Franţa, cu 70.000 tone/an. La vişine, pe locul întâi este Rusia, cu 200.000 tone pe an*. În aceste condiţii, se impune să mărim numărul şi suprafaţa livezilor cultivate cu cireşi şi vişini, din toate soiurile*: timpurii, semitimpurii şi târzii. *Desfacerea lor este asigurată pe plan intern şi la export*.

Cele mai bune soiuri de cireş:

— *Rivan*, soi suedez, omologat în 1991. Pom de vigoare mijlocie spre mare, cu fructe care se coc în ultima decadă a lunii mai.

— *Bigarreau Burlat*, soi francez, intră pe rod în anul 5 de la plantare şi produce masiv. Se coace în ultima decadă a lunii mai şi prima decadă a lunii iulie. Are fructe mari de 6 – 7 g, de culoare roşu închis.

— *Ponoare*, soi obţinut la staţiunea Mărăcineni-Piteşti, omologat în 1989. Intră pe rod în anul 5, *produce abundent şi constant*. Fructele mari, de 5 – 6 g, roşii se coc la finele lunii mai şi până la începutul lunii iulie.

— *Roşii de Bistriţa*, soi obţinut la SCPP Bistriţa, omologat în 1978. Pom viguros, cu rodire din anul 5. Fructe de circa 5 g, roşii, se coc de la finele lunii mai şi până la jumătatea lunii iunie.

— *Negre de Bistiiţa*, soi obţinut la SCPP Bistriţa şi omologat în 1968. Pom de vigoare mijlocie, *rodeşte bine şi rezistă la boli*. Fructele de circa 5 g, roşii închis către negre, se coc în prima jumătate a lunii iulie.

— *Tentant*, soi obţinut de ICPP Piteşti-Mărăcineni şi omologat în 1996. Pom

semiviguros, intră pe rod în anul 4 – 5 de la plantare. Fructul roşu închis, de 6, 5 g, se coace în primele două decade ale lunii iunie.

— *Iva*, soi obţinut la SCPP Bistriţa şi omologat în 1994. Pom semiviguros, intră pe rod în anul 4 – 5. Fructele de culoare roşie purpurie, de circa 7 g, se coc în luna iunie.

181

— *Izvema*, soi obţinut la ICPP Mărăcineni-Piteşti şi omologat în 1989. Soi semiviguros, intră pe rod în anul 5 – 6 de la plantare şi *dă producţii abundente şi constante*. Fructele de culoare roşie închis, de circa 6 – 7 g se coc în luna iunie.

— *Cerna*, soi obţinut la ICPP Mărăcineni-Piteşti şi omologat în 1984. Fructele de culoare roşu aprins, *mari* (*7, 5 – 8 g*) se coc în iunie.

— *Colina*, soi obţinut la ICPP Mărăcineni – Piteşti, omologat în 1989. Pom semiviguros, intră pe rod în anul 5 de la plantare, *produce abundent şi constant*. Fructele de culoare roşie închis, de 6 – 6, 5 g, se coc în ultima decadă a lunii iunie.

— *Van*, soi canadian, adăpat la noi în 1981. Pom de vigoare medie, rezistent la ger, *foarte productiv*. Fructele roşii, de 6, 5 – 7 g, se coc în ultima parte a lunii iunie.

— *Stella*, soi canadian, autorizai *19*. Pop.: viguros, *foarte productiv*, cu fructe de calitate superioară *Fructul mare* (*8 – 9 g*), roşu strălucitor, se coace în a doua decadă a lunii iunie.

— *Boambe de Cotnari*, soi autohton, originar din zona Cotnari – jud. Iaşi. Pom viguros, intră târziu pe rod (6 – 7 ani). Însă *rodeşte abundent*. *Fructele mari* (*8 g*), gălbui, se coc în a doua jumătate a lunii iunie.

— *Daria*, soi obţinut la ICPP Mărăcineni – Piteşti, omologat în 1993. Fructele de culoare roşie închis, de 6 – 7 g, se coc la sfârşitul lunii iunie.

— *Germersdorf*, soi german, vechi, foarte viguros, rustic şi *foarte productiv*. *Fructele de peste 8 g*, roşii-sân-gerii, se coc la începutul lunii iulie.

— *Hedelfmger*, soi german vechi, viguros, cu *fructe de calitate şi productivitate mare*. *Fructele de circa 9, 5 g*, roşii, se coc la începutul lunii iulie.

— *Pietroasa Donissen*. Pom de vigoare medie, rezistent la ger, secetă, bob şi dăunători, *foarte productiv*. Fructele de 5, 5 – 6 g, galbene, se coc în luna iulie.

Soiuri de cireş amar

Silva, soi obţinut în Dâmboviţa şi omologat în

1983. Pom viguros, intră pe rod în anul 5, produce mode rat, dar constant. Fructele sunt mari, de circa 3 g, sferice, de culoare neagră. Se coc la mijlocul lunii iunie.

Amara, soi obţinut din zona Geoagiu-Băi şi omologat în 1983. Intră pe rod în anul 4 – 5 de la plantare, produce moderat dar constant. Fructul este mare (4 – 4, 5 g), amar şi se coace la mijlocul lunii iunie.

Sortimente de vişin

Engleze timpurii, soi vechi, de origine engleză, reprezentând un hibrid între cireş şi vişin. Pomul este puţin viguros însă *productiv*. Fructele de circa 4 g sunt roze, cu firişoare gălbui şi se coc la jumătatea lunii iunie.

— *Ţarina*, soi autohton, obţinut la ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1984. Pomul e de vigurozitate mijlocie, intră pe rod în anul 4, produce moderat şi constant. Fructele de circa 4 g se coc în prima decadă a lunii iunie.

— *De Botoşani*, soi autohton, produs la SCPP Iaşi, omologat în 1994. Pom semiviguros, rezistent la ger şi boli, intră pe rod după 4 ani. *La o densitate de 500 pomi Ata*, *produce 9, 5 tone fructe/ba*. *Fructele mari*, *de 7, 5 g*, de culoare roşie închis, se coc la începutul lunii iulie.

182

183

Timpurii de Cluj, soi obţinut la SCPP Cluj, în

1969. Pom de vigoare linedie, intră pe rod în anul 4 şi produce neregulat. Fructele

mari, de 7 g, se coc în a doua decadă a lunii iunie. Se pretează la prelucrări industriale.

Crişana 2, soi autohton, obţinut la ICPP

Mărăcineni – Piteşti, în 1975. Pom viguros, intră pe rod în anul 4 şi produce constant şi moderat. Fructele mijlocii, de

6 g, se coc în a doua jumătate a lunii iunie şi se pretează la valorificare mixtă.

— //va soi obţinut la SCPP Bistriţa, omologat în 1982. Pom de vigoare medie, rezistent la ger şi boli, intră pe rod în anul 3 – 4, *rodeşte constant şi abundent*. Fructele (circa 5 g) se coc în prima decadă a lunii iulie şi se pretează la industrializare.

— *Nana*, soi obţinut la SCPP Băneasa şi omologat în 1977. Pom de vigoare submijlocie, intră pe rod în anul 3 de la plantare. *Produce constant şi abundent*. Fructul este mijlociu (5 g) şi se pretează la industrializare. Se coace în ultima decadă a lunii iunie.

— *Dropia*, soi obţinut la ICPP-Mărăcineni şi omologat în 1982. Pom de vigoare mijlocie. Intră pe rod în anul 3 – 4 de la plantare, *produce abundent şi constant*. Fructul mic de 4 g se pretează la industrializare. Se coace în ultima decadă a lunii iunie.

Scuturător, soi obţinut la SCPP Vrancea, din selectarea unor soiuri locale, omologat în 1985. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 3 – 4 de la plantare, produce moderat, dar constant. Fructele mari, de 6 g, se coc în ultima decadă a lunii iunie.

Mocăneşti 16, soi obţinut la ICPP Mărăcineni

Piteşti, omologat în 1975. Pom de vigoare mijlocie-mare, rezistent la ger şi secetă, productiv. Produce din anul 4

după plantare, *rodeşte constant şi abundent*. Fructele mijlocii (5 g) se coc în ultima decadă a lunii iunie.

— *Vrâncean*, soi obţinut la SCPP Vrancea, prin selecţie de soiuri băştinaşe şi omologat în 1985. Pom de vigoare mică, intră pe rod în anul 3 de la plantare, *produce abundent şi constant*. Fructele mijlocii (4 – 5 g) se coc în a doua decadă a lunii iulie.

— *Schattenmorelle*, soi german, vechi. Pom de vigoare mică. Fructele mijlocii (5 g) se coc în a doua decadă a lunii iulie.

— *Bucovina*, soi obţinut la SCPP Fălticeni, prin selecţie dintr-o populaţie locală de vişin, omologat în 1984. Pom de vigoare submijlocie, intră pe rod în anul 3 – 4 de la plantare, produce constant şi moderat. Fructul mijlociu (4, 2 g) se coace în a doua decadă a lunii iulie şi este pretabil la industrializare.

Pitic de Iaşi, soi obţinut la SCPP Iaşi, din polenizarea liberă a soiului Plodorodnaia Miciurin şi omologat în 1978. Pom de vigoare mică, intră pe rod în anul 3 de la plantare, rezistent la ger şi secetă. Fructele de mărime mijlocie (4, 5 g) se coc la finele lunii iulie şi se pretează la industrializare.

6. Cultura caisului

Caisul este socotit cea mai valoroasă fructă, datorită gustului excelent, aromei specifice şi bogăţiei în substanţe nutritive a pulpei. Fructele se consumă proaspete

184

185

sau prelucrate: uscate, glasate, nectar, dulceaţă, compot, marmeladă, rachiu (caisată) şi chiar vin. Producţie medie anuală mondială de caise este de 2.500.000 tone, din care circa 45% se produce în Europa. Cei mai mari producători de caise sunt Turcia, Italia, Spania şi Franţa. *România ocupă un loc modest, cu circa 5.800 de hectare cultivate cu cais şi o producţie medie de circa 44.000 tone/an*. Cea mai mare producţie a fost în 1977 (57.089 tone). Caisul creşte bine în judeţele Constanţa, Tulcea, Dolj, Olt, Călăraşi, Ialomiţa, Brăila, Galaţi şi Giurgiu. *După 1989, producţia de caise a intrat în declin, prin afectarea fermelor mari. Deci. este loc de producţie rentabilă*.

Cele mai bune zone pentru cais sunt vestul, sudul şi estul ţării. Avem 26 de soiuri selecţionate, care asigură producţie din iunie şi până în august. Cele timpurii ţin de soiurile Rareş, Carmela, Viorica, NJA 19, Traian, Harcot şi Tudor. Cele cu coacere mijlocie sunt Goldrich, Saturn, Venus, Callatis şi Cea mai bună de Ungaria. Soiurile cu coacere tardivă sunt Olimp, Comandor şi Litoral. Vă prezint câteva caracteristici ale soiurilor rentabile, să aveţi de unde alege pentru livada dumneavoastră.

— *Dacia*, soi obţinut la SCPP Băneasa şi omologat în 1989. Pom de vigoare mijlocie, rezistent la boli. Intră repede pe rod şi produce mult (până la 20 tone/hectar). Fructele sunt mari (70 – 90 g) şi se coc în iunie.

— *Neptun*, soi obţinut la Staţiunea experimentală Mărculeşti, jud. Călăraşi şi omologat în 1989. Pom de vigoare mijlocie „se *pre*tează *la cultură intensivă*. Fructele de mărime mijlocie (60 g) se coc în perioada 1 – 20 iulie, odată cu soiul Mare de Cenad şi cu 10 zile înainte de Cea mai bună de Ungaria.

Tudor, soi obţinut la SCPP Constanţa şi omologat în 1995. Pom de vigoare mare. Fructele medii (40 – 45 g) se coc în perioada 20 iunie – 10 iulie.

Saturn, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi, în 1979. Pom de vigoare mică, intră pe rod în anul 4 – 5 de la plantare. Fructele de mărime mijlocie (48, 5
g) se coc în prima decadă a lunii iulie.

— *Venus*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi, în 1978. Rezistent la ger şi oscilaţii de temperatură de la finele iernii. *Fructul foarte mare* (*80 g*) se coace în a doua decadă a lunii iulie.

— *Mamaia*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1975. Pom de vigoare mijlocie, rezistent la ger şi oscilaţii de temperatură. Fructele mijlocii către mari (50 – 65 g) se coc în ultima decadă a lunii iulie.

— *Callatis*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1982. Pom de vigoare mijlocie *se pretează la livezi cu densitate mare*. *Fructele mari* (*76 g*) se coc la finele lunii iulie şi începutul lunii august.

— Roşii *de Băneasa*, soi obţinut la SCPP Băneasa şi omologat în 1982. Pom cu vigoare moderată, intră pe rod în anul 3 de la plantare şi *dă circa 70 – 80 kilograme fructe/pom*. Rezistă la ger şi boli. *Fructele foarte mari* (*80 g*) se coc la începutul lunii iulie.

Excelsior, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1986. Pom de vigoare mijlocie, rezistent la ger şi la boli. Produce constant şi bine, între
186
187
I
10, 5 t/ha şi 27 t/ha, funcţie de zona de cultură. Fructele mari (70 g) se coc între 21 iulie şi 10 august.

— *Comandor*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1983. Pom semiviguros, rezistent la ger şi secetă, intră pe rod la 4 ani de la plantare. Fructele mari (75 g) se coc în perioada 30 iulie – 5 august.

— *Selena*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1979. Pom de vigoare mică, rezistent la gerurile şi îngheţurile de primăvară. Fructele mijlocii (60 g) se coc târziu, către mijlocul lunii august.

— *Sirena*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1979. Pom de vigoare mijlocie. Fructele mari (65 g) se coc între 10 şi 15 august.

— *Olimp*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1984. Pom de vigoare mică, intra pe rod în anul 4 de ia plantare. Fructele mari (65 g) se coc între 10 şi 20 august.

— *Favorit*, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1986. Pom semiviguros, intră pe rod în anul 4 – 5 de la plantare şi *produce bine* (*14 – 24 tone fructe/hectar*). Fructele supramijlocii (57 – 60 g) se coc între 29 iulie şi 15 august.

— *Salmona*, soi obţinut la Staţiunea Experimentală Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1979. Pom de vigoare mică. rezistent la boli şi foarte productiv. Fructele mari (70 g) se coc târziu, în a doua decadă a lunii august.

Litoral, soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti – Călăraşi şi omologat în 1982. Pom de vigoare mică, rezis tent la geruri şi îngheţuri. Fructele mari (63 g) se coc în a doua decadă a lunii august.

— *Cea mai bună de Ungaria*, soi adoptat în anul 1968. *Intră pe rod de timpuriu şi produce abundent*. Fructele (45 – 68 g) se coc începând cu primele zile ale lunii iulie şi durează 12 – 15 zile.

— *Harcot*, soi canadian, autorizat la noi în 1991. Pom viguros, rustic şi foarte

productiv. Fructele mari (60 – 70 g) se coc la finele lunii iunie.

— *Goldrich*, soi american, autorizat la noi în 1991. Pom foarte viguros. *Fructele foarte mari* (*90 g*) se coc în prima decadă a lunii iulie.

NJA 19, soi american, introdus la noi în 1970 şi autorizat în 1991. Pom viguros şi *roditor* (*15 – 20 tone fructe/hectar*). *Fructele mari* (*70 – 80 g*) se coc tipuriu, în prima parte a lunii iunie.

CR 2 – 63, soi american, autorizat la noi în 1991.

Pom viguros şi *roditor* (*16 – 27 tone fructe/hectar*). *Fructele mari* (*67 – 80 g*) se coc în ultima decadă a lunii iunie.

7. Cultura piersicului, nectarinelor şi paviilor.

Piersicul este una dintre cele mai rentabile culturi fructifere, datorită precocităţii de rodire şi producţiilor mari la hectar. Producţia mondială anuală de piersici este de circa 10 milioane tone, din care Europa produce circa 43% (19% – Italia). *La noi în ţară, piersicul de cultură este relativ nou. A fost introdus în perioada 1958 – 1960, pe câteva sute de hectare, în Dobrogea, unde a dat rezultate foarte bune*. Ulterior, s-a extins, ajungând la circa 8.000 hectare cultivate cu piersic, în socialism. s-a răspândit în judeţele Constanţa, Bihor, Dolj, Teleorman. Ilfov, Timiş, Olt, Tul-cea. Galaţi. Arad, Practic, cu excepţia munţilor, nu există

oui din România în care piersicul să nu rodească bine. *Din păcate, după „revoluţia" din 1989, cultura piersicului a scăzut dramatic*. De exemplu, dacă, în 1989, se produceau şi se plantau 1.205.000 puieţi/an, în 1999, s-a ajuns numai la 110.000 puieţi (de 11 ori mai puţin). Ca urmare, a scăzut producţia de piersici româneşti, importăm foarte mult şi preţul de piaţă este foarte ridicat. *Cine se apucă de creat o piersicărie face o afacere bună*.

Cele mai rentabile soiuri sunt următoarele:

Springold, soi timpuriu american, adoptat în

1966. Pom viguros, cu fructe mijlocii (115 g) care se coc începând cu ultima decadă a lunii iunie.

— *Springerest*, soi american extratimpuriu, autorizat la noi în 1969. Pom viguros, rustic şi foarte productiv. Fructele mici (65 – 70 g) se coc la finele lunii iunie.

— *Cardinal*, soi american, introdus în producţie în 1951. Pom viguros, cu fructe mijlocii (160 – 165 g), care se coc în prima decadă a lunii iulie.

— *Colins*, soi american, introdus în cultură în 1959. Pom viguros, cu fructe mijlocii (145 g) care încep să se coacă la 3 zile după Cardinal.

— *Jerseyland*, soi american, răspândit în 1946. Pom viguros. Fructele mijlocii către mari (170 – 230 g) încep să se coacă în prima decadă a lunii august.

— *Redahaven*, soi american, difuzat în producţie în 1940. Fructele mijlocii (150 g) încep să se coacă în prima decadă a lunii august.

— *Southland*, soi american, introdus în cultură în 1946. Fructele mari (200 – 250 g) încep să se coacă în a doua decadă a lunii august.

— *Halehaven*, soi american, viguros. Fructele mijlocii (160 – 180 g) încep coacerea în ultima decadă a lunii august.

— *Elberta*, soi american, adoptat în 1970. Fructe mijlocii către mari (125 – 300 g) se coc în prima jumătate a lunii septembrie.

— *Congres*, soi obţinut la SCPP Băneasa, de vigoare medie, cu producţie bună, rezistent la boli şi dăunători. Fructele (150 – 250 g) se coc în prima decadă a lunii august.

— *Triumf*, soi obţinut la SCPP Băneasa, în 1985, de vigoare medie, rezistent la boli şi ger, foarte productiv. *Fructele mari* (*245 – 260 g*) se coc între 16 şi 20 iulie.

— *Splendid*, soi obţinut la SCPP Băneasa, în 1978. Viguros, rezistent la boli şi ger, cu producţie foarte mare. *Fructele mari* (*215 – 265 g*) se coc în a doua decadă a lunii august şi *dau o producţie de 26 tone/hectar*.

— *Victoria*, soi obţinut la SCPP Băneasa, în 1984. Viguros, rezistent la boli şi ger, cu producţie bună. *Fructele mari* (*200 – 250 g*) se coc în a treia decadă a lunii august.

— *Cecilia*, soi de piersic pitic obţinut la SCPP Constanţa, în 2000. Fruct mijlociu

(106 g) cu epocă de coacere 5 – 15 august.

— *Puiu*, soi de piersic pitic, obţinut la SCPP Constanţa, în 2000. Fructele mici (86 g) se coc în perioada 2 – 10 august.

Soiuri de nectarine

Crimsongold, soi american, adoptat la noi în

1981. Pom viguros, cu fructe mijlocii (100 – 140 g) care se coc în prima decadă din iulie.

190

191

Nectared. soi american, răspândii după 1962.

Fructe mijlocii (140 – 160 g) care se coc în prima decadă din august.

Independencc, soi american, difuzat după 1965.

Fructele mijlocii (110 – 160 g) se coc în prima jumătate a lunu august.

Flavortop, soi american, obţinut în 1969. Fructele mijlocii (180 – 185 g) se coc la finele lunii august.

— *Cora*, soi obţinut la SCPP Constanţa, în 1992. Pom *viguros, cu producţie bună – 12, 5 tone/hectar*. Fructele sunt mici (70 – 80 g) şi se coc începând cu 20 iunie.

— *Delta*, soi obţinut la SCPP Constanţa, în 1992. *Pom cu vigoare mijlocie, rezistent la boli, cu producţie mare (15 – 16 t/ha)*. Fructele sunt mici (90 – 100 g) şi se coc începând cu 20 iunie.

— *Romamer 2*, soi obţinut la SCPP Constanţa, în 1984. Pom de vigoare medie rezistent la boli. *Producţie bună*: *20 tone/hectar*. *Ia densitatea de 1250 pomi pe* hectar (cultură intensivă). Fructele mijlocii (85 – 120 g) se coc între 25 iunie şi 15 iulie.

Dobrogean, soi obţinut la SCPP Constanţa, în

1994. Fructele mijlocii (90 g), se coc între 13 şi 26 iulie şi *dau o producţie de circa 12/ba*.

Soiuri de pavii (piersici de industrie):

Fortuna, soi american, introdus în 1968. Fructe de mărime mijlocie (110 – 125 g) se coc în prima decadă a lunii august şi dau producţii ridicate. În mod constant.

Vesuvio. soi italian, introdus la noi în 1968.

Fructele de mărime mijlocie (145 g) se coc în prima decadă a lunii august.

— *Loadel*, soi american, adaptat în 1968. Pom guros, rezistent la ger, foarte productiv. Fructele suni d mărime mijlocie şi se coc la începutul lunii august.

— *Babygold*, soi american, adaptat în 1968. Fruct mijlociu (170 g) se coace în a doua decadă a lunii august.

8. Cultura migdalului.

Cultura migdalului este foarte rentabilă, deoarece fructele sale (seminţele) sunt foarte scumpe şi folosibile în diverse moduri: consum direct, produse de patiserie şi ciocolată, produse medicamentoase. Europa este pe primul loc la producţia de migdale, mulţumită Spaniei, Italiei şi Greciei. Deşi avem condiţii pentru această cultură, în România, la recensământul din 1979, s-au înregistrat numai 50.000 pomi. În socialism, suprafaţa cultivată cu migdali s-a extins la 1.000 hectare, ajungându-se la o producţie de 2.500 tone. După „revoluţia” din 1989, cultura migdalului a decăzut. Astfel, în 1989, s-au livrat şi plantat 94.000 puieti altoiţi. În 1990, producţia de puieţi a scăzut la 39.000, r t în 1996, la 12.000 (scăderea continuă). Nu-mi explic din ce cauză, deoarece pomul este foarte roditor iar preţul la aceste fructe, foarte mare (un kilogram de migdale costă mai mult de un milion de lei vechi). Practic, migdalul se poate cultiva în Banat, Oltenia, Muntenia şi Dobrogea, de la dealuri şi până la şes.

Specialiştii recomandă următoarele soiuri de migdal pentru cultura în România: Mărculeşti 2, Lovrin 18, Tohani R18, Ferragnes, Texas, YXL, Ai, Preasnîi, Nikit-ski, Nec plus ultra, Sudak, Ardechoise, Pomorie, Primors-ki, Retsou.

192

193

— *Arculeşti 2*, soi omologat în 1992. Pom semiviguros, rezistent la îngheţ, secetă şi boli. Se coace în prima decadă a lunii septembrie şi *dă o producţie de 1.000 – 1.250 kilograme de miez la hectar*. Calculaţi rentabilitatea, la un preţ mediu de 100 lei

noi/kilogram!

— *Primorski*, soi din Crimeea, de vigoare mijlocie şi cu coacere la finele lunii septembrie.

— *Texas*, soi american, adaptat în 1981, cu coacere la începutul lunii octombrie.

— *Pomorie*, soi bulgăresc, înregistrat la noi, în 1981. Se coace la începutul lunii octombrie.

— *Retsou*, soi grecesc, înregistrat la noi, în 1991. Se coace la începutul lui octombrie.

9. Cultura nucului.

Cultura nucului e foarte rentabilă pe termen îndelungat. După intrarea pe rod, nucul poate fi exploatat aproape 100 de ani, fără lucrări de întreţinere deosebite. Fructele au o valoare alimentară deosebită, putând fi consumate ca atare sau prelucrate în cofetărie şi patiserie. Miezul de nucă are o putere calorică mai mare de 3 ori decât a pâinii de grâu, încât cu un pumn de miez poţi hrăni un om o zi întreagă. Coaja de nucă şi frunzele se folosesc ca plante medicinale şi în industria vopselelor naturale. Din nucile fragede, se fac dulceţuri foarte bune.

În ultimele decenii, producţia mondială de nuci a crescut, datorită descoperirii proprietăţilor curative şi alimentare a acestora. Cei mai mari producători de nuci sunt China, SUA, Turcia şi Iran. În Europa, noi ocupăm locul doi, după Ucraina. Cele mai mari plantaţi sunt în judeţele

Gorj, Dolj, Constanţa, Olt, Vaslui, Vâlcea. În gospodăriile populaţiei, cei mai mulţi nuci s-au inventariat în judeţele Prahova, Tulcea, Botoşani, Bihor, Iaşi şi Vrancea. *Un hectar de nuci pe rod poate întreţine fără probleme o întreagă familie*.

Sortimentele de nuci cultivate în prezent în România cuprinde biotipuri identificate în cinci centre: *Tg. Jiu*, *Geoagiu*, *Piteşti*, *Vâlcea şi Iaşi*. În general, soiurile provenite din zona Geoagiu (Sibişel 44, Germisara, Orăştie) au conţinut de *miez de 49 – 53*%. Cele din zona Gorjului (Novaci, Peştişani, Suşiţa) au un conţinut de *miez de 44 – 49*%. Biotipurile argeşene (Jupâneşti, Bratia, Roxana, Mihaela, Muscelean) au *49 – 52 % miez*.

În cultura clasică, nucii se plantează la distanţe mari (10/10 m sau 12 – 12 m), obţinându-se o densitate de *60 – 83 pomi la hectar*. Până la intrarea pe rod, spaţiul dintre pomi se poate cultiva cu cartofi, mazăre, căpşuni etc. în sistemul intensiv, se ajunge la *90 – 140 de pomi pe hectar*. Sistemul supraintensiv, folosit în ţările mari cultivatoare de nuci, foloseşte o densitate de *150 – 200 pomi/ha*.

Dacă nu aveţi răbdare să plantaţi o livadă de nuci, plantaţi măcar câteva zeci de pomi, ca liziere de protecţie a altor culturi sau câţiva pomi pe lângă casă! Vă vor aduce roade bune.

10. Cultura castanului comestibil.

Castanul comestibil este o plantă mediteraneană, importantă pentru fructele sale comestibile, cât şi pentru lemnul nobil. Din fruct, 85% este miez şi se consumă crud, prăjit sau fiert. Se poate şi usca, măcina şi transforma în

194

195

piure foarte bun pentru hrana copiilor. La nivel mondial, cele mai mari producătoare de castane comestibile sunt ţările asiatice (Coreea, China, Turcia). În Europa, cultura este mai modestă: Spania – 23.0001, Portugalia – 20.0001, Franţa 11.000 t. *În România, plantaţii în masiv s-au făcut în perioada 1977 – 1989, la Peştişani (100 ha) şi în Maramureş (181 ha). Producţia estimată este de 1.250 tone/an, cu mult sub necesarul de consum al populaţiei*.

Castanul comestibil poate fi o afacere foarte rentabilă, fapt pentru care vă prezint cele mai rodnice soiuri.

Polovraci, hibrid natural selecţionat din comuna

Crasna, jud. Gorj şi omologat în 1979. Se coace timpuriu, la jumătatea lunii septembrie.

Hobiţa, hibrid natural, selecţionat din corn.

Gureni, jud. Gorj şi omologat în 1979. Se coace şi recoltează în a doua jumătate a

lunii octombrie.

Gureni, hibrid natural, omologat în 1979. E rezis tent la ger şi *dă producţii mari*. Se coace la jumătatea lunii octombrie.

— *Tismana*, hibrid natural, selecţionat din corn Broşteni, jud. Gorj şi omologat în 1982. *Rezistă la ger şi are fructe mari* (*12 g*), care se coc timpuriu, în prima jumătate a lunii septembrie.

— *Prigoria*, hibrid natural omologat în 1983. *Fructele mari* (*12, 6 g*) se coc la sfârşitul lunii septembrie.

Castanul comestibil se plantează la distanţe mari (8/6 m sau 10 – 8 m). Când încep rodirea, *dau circa 100 kg/pom. iar pomii de peste 25 de ani pot rodi circa 200 kg/pom*. Deci, au o rentabilitate ridicată, fapt pentru care merită să vă faceţi o livadă ori măcar să cultivaţi câţiva pentru uzul propriu. Eu am cultivat, în judeţul Ilfov şi rodeşte excelent. Castanele comestibile sunt aproape la fel de scumpe ca migdalele, nucile şi alunele. Vă puteţi face un calcul economic de rentabilitate.

11. Cultura alunului.

Alunele sunt foarte rentabile, atât în consum direct, cât şi la prelucrare în industria ciocolatei, în cofetării şi prese de ulei. Fructele au valoare nutritivă ridicată, fapt pentru care sunt scumpe. Cei mai mari producători de alune sunt Turcia, Italia, Spania şi Grecia. În România, alunul a fost considerat ca pom de importanţă secundară, fapt pentru care a rămas mai mult în flora spontană şi în grădini familiale. Primele soiuri de alun s-au produs în 1896 la Istriţa (Buzău), *însă primele plantaţii de alun au apărut după 1960, în judeţele Vâlcea, Olt, Caras, Argeş, Mureş, Constanţa, Gorj*. În prezent, avem circa 2000 ha cultivate cu alun, care dau o producţie de circa 1.500 tone/an.

În lume, există peste 200 de soiuri de alun, însă la noi se cultivă următoarele: Cozia, Vâlcea 22, Romavel, Uriaşe de Halle, Furfulac, Tonda gentule. Tonda romană, Fierta, Lambert. Fructificarea începe din anii 3 şi 4, când se pot obţine circa 1-1, 2 kilograme de fructe pe plantă. În anul 7, se obţin circa 2 kg/plantă iar în anul 10, circa 3 – 4 kg/ plantă. Alunul trăieşte 30 – 50 de ani, aşa că-l puteţi exploata timp îndelungat. Pe un hectar, se cultivă 350 pomi în sistem clasic sau 500 – 1250 pomi, în sistem intensiv. *Aveţi toate informaţiile pentru a vă face calculul de rentabilitate*

196

197

economică a alunilor. Eu vă spun că sunt rentabili, pe termen lung, fapt pentru care mi-am plantat şi eu câţiva în grădină.

12. Cultura dudului

La noi în ţară, cresc trei specii de dud: alb, de origine chineză; negru, de origine iraniană şi roşu, de origine americană. De regulă, ei cresc sporadic, în grădinile populaţiei, care le foloseşte fructele în stare proaspătă sau prelucrate (vin şi marmeladă). *Dudul alb se cultivă intensiv şi în plantaţii libere, ca suport de frunze pentru sericicultură*.

O activitate deosebit de rentabilă. Culturile de dud alb s-au extins în perioada socialistă, odată cu sericicultura şi au fost abandonate aproape integral după, /evoluţie" (1989), ca şi sericicultura. Cultura prezintă importanţă mai ales pentru persoanele care doresc să se reapuce de sericicultură.

Dudul se înmulţeşte pe cale vegetativă şi prin seminţe, în primul caz, intră pe rod (de frunze) încă din primul an. *În culturile intensive, sub formă de tufă joasă, încap între 3.333 şi 6.666 duzi la hectar şi au o viaţă de 15 – 20 de ani. Culturile libere au o densitate de duzi mai scăzută* (*circa 1200 – 1500/ha*), *însă durează 45 – 50 de ani*. Duzii crescuţi pentru fructe trăiesc mai mult de 1 (X) de ani.

Sericicultorii au la dispoziţie 24 de tipuri de duzi, străini şi din producţia proprie (Lugoj, Greceanca, Galicea

1 şi 2, Eforie, Basarabi, Calafat şi Orşova). Persoanele interesate se pot documenta din cărţi şi de la fostul Institut

Naţional de Sericicultură Bucureşti, pentru a porni o afacere cu sorţi ridicaţi de izbândă, datorită lipsei con curenţei.

13. Cultura smochinului

Această plantă mediteraneană, cu fructe dulci, are condiţii bune de cultură în mai multe zone din ţara noastră: Sud-vestul Banatului (Orşova, Lugoj, Lovrin, Miniş, Baraţca, Seini); în podgoria Dealu Mare; de-a lungul Dunării (Turnul Severin, Corabia, Calafat) şi aproape în toată Dobrogea (Tulcea, Istria, Mangalia). Poate fi abordat ca o cultură de grădină, pentru uz familial, *dar şi ca o afacere, prin culturi intensive*, pe arii întinse. Smochinele se consumă în stare proaspătă, în dulceţuri şi ucate.

Staţiunile de cercetare pomicolă i-au acordat smochinului o atenţie mai deosebită în perioada socialistă. După 1989, cultura lor a scăzut, la fel ca la majoritatea pomilor fructiferi. *Smochinul face* două *recolte de fructe pe an, cea de-a doua trebuind să se coacă în septembrie*. Este pretenţios la căldură şi apă (culturile trebuie irigate). La noi, se cultivă numai soiuri adriatice, deoarece alte soiuri au nevoie de o viespe tropicală pentru polenizare şi aceasta nu trăieşte la noi.

Smochinele de toamăn cresc şi se coc încet, în circa 100 – 120 de zile. Faza de coacere poate dura 50 – 60 de zile. În iernile geroase, smochinul se acoperă cu diverse materiale, pentru a nu-i degera ramurile. Chiar dacă degeră, smochinul lăstăreşte din nou, din rădăcină, aşa cum observaţi cei care creşte-ţi smochini în judeţul Ilfov.

În ţara noastră, pot rodi bine următoarele soiuri: *Kadota* (*Donato*), tufă viguroasă, cu coroană răsfirată şi deasă. Fructele polenizate ating 100 g iar cele nepolenizate, numai 50 – 55 g. Fructele din prima serie

198

199

(iulie) au miezul violet iar cele din a doua (septembrie), de culoare crem deschisă.

— *Adriatic alb*, tufă puternică, deasă, răsfirată, cu lăstari ramificaţi. Produce fără caprificaţie. Fructe mari (60 g), verzui-roşcate şi cu miezul roşcat. Se pretează la uscare şi păstrare. Se coc timpuriu.

— *Dalmaţian*, tufă de vigoare mijlocie, cu coroană globuloasă, rodeşte fără polenizare. Fructele din prima rodire sunt foarte mari (120 – 130 g) iar cele din a doua, mai mici (60 g). Coacerea are loc de la finele lunii august şi până în octombrie.

— *De Crimeea 158* (*de Iulie*), soi rusesc, rodeşte fără polenizarte. *Dă două recolte şi este foarte productiv*. Coacerea e timpurie.

— *De Soci nr. 4* are fructe mijlocii (60 g), verzi, cu miezul suculent. Coacerea e timpurie (a doua recoltă, în septembrie).

Dacă luaţi în considerare faptul că smochinul produce două recolte pe an şi fructele sale sunt foarte scumpe, puteţi face o afacere dintr-un teren de vreun hectar cultivat în zonele favorabile menţionate.

14. Cultura coacăzului şi agrişului.

Coacăzul şi agrişul sunt arbuşti fructiferi care se cultivă pentru fructele lor comestibile cât şi pentru frunze folosite ca plante medicinale. *Cultura este foarte simplă şi uşoară, putând fi practicată de copii, adolescenţi, bătrâni, femei*. Fructele coacăzului negru sunt deosebit de valoroase, datorită conţinutului ridicai în vitamina C, caroten şi substanţe minerale (este folosit şi ca plantă medicinală).

La nivel mondial, se produc anual 583.0001 coacăze şi 160.0001 agrişe (circa 75% se produc în Europa). Cei mai mari producători de coacăze sunt Polonia, Germania, Rusia, Cehia, Austria. *În România, coacăzul negru şi roşu se cultivă în ferme specializate şi în culturi intercalate printre pomi, pe circa 2.300 hectare, care dau o producţie anuală de 3.200 tone. Zonele favorabile culturii coacăzului sunt*: dealurile subcarpatice din sudul ţării, nordul şi estul Moldovei; centrul şi estul Transilvaniei. Cultura agrişului s-a dezvoltat mai ales în Transilvania, în câteva ferme experimentale şi în grădini familiale. În ultimii ani, s-a răspândit şi în sudul ţării, în gospodării familiale, prin butaşi de import Italia.

Coacăzul negru, roşu şi agrişul sunt arbuşti cu creştere erectă, care se dezvoltă sub formă de tufe, cu 10 – 20 de tulpini emise din colet, de circa 1, 5 – 2 m înălţime. *Vă dezvălui un secret al producţiei ridicate la aceşti arbuşti fructiferi*, secret pe care l-am „furat” de la germani şi l-am aplicai la cultura din grădina mea. În ce constă secretul producţiei mari de fructe? Dacă lăsaţi arbuştii să se dezvolte în tufă, aceştia fac frunze

multe şi fructe mai puţine. Dacă, însă, tăiaţi toate tulpinile din tufă, mai puţin cea din centru, arbustul se va dezvolta ca un pomişor cu tulpină de circa 80 cm şi coroană. El va rodi bogat şi se va culege uşor. Eu am făcut o adevărată pasiune pentru înmulţirea şi aranjarea pomişorilor de coacăz şi agriş: majoritatea amicilor şi cunoştinţelor mele au primit de la mine, cadou, arbuşti deja înrădăcinaţi şi instrucţiuni de cultivare. *Culturile de coacăz şi agriş sunt rentabile*. *Coacăzul produce cam 3 – 5 kilograme de fructe pe tufă, adică, circa*

200

201

10 tone de fructe la hectar. Calculaţi rentabilitatea culturii, dacă un kilogram de coacăze costă minim 2 euro! în Vest, preţurile se ridică până la 4 – 5 euro/kg. *Agrişele produc circa 4 – 6 kg/tufă, adică circa 12 – 15 tone de fructe la hectar*. De regulă, se vând cu până la 10 lei/kilogram (3 euro), deoarece sunt foarte gustoase şi se pretează la conserve diverse (compot, dulceaţă, gem).

Aceşti arbuşti se înmulţesc foarte uşor, prin butaşi lemnificaţi, marcote, despărţirea tufei şi altoire în T. Mai jos, vă prezint sortimentele de coacăz şi agriş recomandate în ţara noastră.

Coacăzul negru

— *Tsema*, soi olandez, adoptat în 1993. Produce circa 4 kg fructe/tufă. Fructele se coc în iunie-iulie.

— *Tenah*, soi olandez, adoptat în 1993, cu fructe mari (1 g). Produce 4, 2 kg de fructe pe tufă. Se coace în iunie-iulie.

— *Blackdown*, soi englezesc, introdus la noi în 1993. Fructele de 0,9 g se coc către jumătatea lunii iulie.

— *Bogatyr*, soi rusesc, introdus la noi în 1970. Fructele (bacele) mari (1 g) se coc la începutul lunii iulie.

— *Tinker*, soi englezesc, introdus la noi în 1970, cu bace de circa 0,8 grame, productiv.

— *Record 35*. soi obţinut la SCDP Fălticeni şi omologat în 2001. Produce circa 1, 3 kg de fructe pe tufă.

Amurg, soi obţinut la SCPP Cluj, în 1999.

Fructele se produc în ciorchini de circa 4, 1 g.

Perla neagră, soi obţinut la SCPP Cluj în 1999, cu ciorchini de 4, 1 g. Destinat prelucrării în gem, compot, suc, jeleu şi coloranţi naturali.

Abanos, soi obţinut la ICPP Piteşti, cu producţie de 1, 8 kg/tufă.

Ronix, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 2000. Foarte productiv: 3, 5 kg fructe pe tufă.

Deea, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 2000. Foarte productiv: 3, 2 kg fructe pe tufă.

Coacăz roşu

— *Roşu timpuriu*, soi românesc, introdus în cultură în 1972. *Foarte productiv*: *10 – 12 kg fructe pe tufă*. Se coace la finele lunii iunie.

— *Abundent*, soi obţinut la SCPP Cluj, cu potenţial de rodire ridicat.

— *Jonkheer van Tets*, soi olandez, introdus la noi în 1979. *Foarte productiv*: *4 – 9 kg fructe pe tufa*.

— *Red Lake*, soi american, introdus la noi în 1967. *Productiv*: *4 – 5 kg fructe pe tufă*.

— *Houghton Castie*, soi englezesc, introdus la noi în 1967. Produce circa 6 kg fructe pe tufă.

Coacăzul alb (*auriu*), sortimentul Mărgăritar, este un soi românesc obţinut în 1972. Produce 3 – 6 kg fructe pe tufă.

Sortimente de agriş.

Zenit, soi românesc, omologat în 1982. Fructe mari (5, 1 g).

Someş, soi românesc, introdus în cultură în 1970.

Fructe de 5, 1 g.

Careless, soi englezesc, introdus la noi în 1970.

Fructele sunt foarte mari (8, 2 g).

Rezistent de Cluj, soi românesc, omologat în
1972. Produce circa 4 kg fructe pe tufă.
202
203
White Smith, soi englezesc, introdus în 1970.
Produce 4 – 5 kg fructe pe tufă.
Cernomor, soi rusesc, produce 3 – 4 kg fructe pe tufă.
Pentru cei care doriţi să calculaţi rentabilitatea culturilor de coacăz şi agriş, vă precizez că densitatea optimă este mare: 3.000 – 3.300 tufe la hectar. Deci, producţia medie este de circa 12 tone/ha. Preţul de piaţă variază între 2 şi 3 euro/kilogram.
15. Cultura zmeurului şi murului.
Zmeura şi murele au un conţinut bogat în vitamine, fructoză şi substanţe minerale. Se consumă proaspete sau conservate (sucuri, gem, dulceaţă, băuturi alcoolizate). Iniţial, au fost plante din flora spontană, însă, în ultimul timp, au fost ameliorate şi cultivate intensiv.
Cea mai mare producţie de zmeură se obţine în Europa, în special din Rusia, Iugoslavia şi Polonia. *În România, aveam 800 ha cultivate cu zmeur*, în judeţele Suceava, Argeş, Prahova, Mureş, Sălaj, Cluj, Maramureş. După 1989, multe culturi au fost părăsite. *La murul de cultură, suprafaţa a fost de 500 ha plantate, cu producţii de 2.500 – 3.000 tone/an.*
Soiuri de zmeur recomandate în cultură.
— *Heritage*, soi american, introdus în 1957. Are două producţii pe an.
— *September*, soi american, introdus în cultură în 1957. Fructele sunt mari (3 g) şi se coc începând cu prima decadă a lunii iulie.
— *Rubin bulgăresc*, soi introdus în cultură în 1957. *Produce până la 5 – 11 tone fructe/ha.*
— *Latham*, soi american, introdus în cultură în 1957.
— *Newboro*, soi american, introdus în 1957. Fructe mari (2, 5 g).
— *Citria*, soi autohton, obţinut în 1997. *Produce 9*
11 t/fructe/ha.
Star, soi creat la SCPP Piteşti, în anul 2000.
Fructe mari (2, 4 – 3 g) se recoltează începând cu ultima decadă a lunii iunie, în 4 – 6 etape.
Soiuri de mur.
— *Thomfree* (fără ghimpi), soi american, introdus la noi în 1978. *Produce circa 12 – 14 tone/ha.*
— *Thomless Evergreen*, soi american, cu *producţie de 11 – 14 t/ha.*
— *Felix*, soi autohton, obţinut la SCPP Fălticeni. Producţia este bună: *6 kg fructe/5 plante.*
16. Cultura afinului.
Afinul a fost mult timp un arbust din flora spontană. Abia în 1890, americanii au reuşit să-l amelioreze şi să-l răspândească. În Europa, a pătruns, în 1930, în Germania, de unde s-a răspândit. Este un arbust fructifer deosebit de rentabil. Fructele sale au valoare alimentară şi terapeutică. Ele se pot consuma proaspete ori ca sucuri, gemuri, compoturi, băuturi alcoolice (afinată), fructe congelate. Frunzele şi lăstarii uscaţi sunt folosiţi în medicină, ca dezinfectant al căilor biliare şi în alte boli, despre care am vorbit anterior.
Cel mai mare producător de afine este SUA, cu 100.000 tone de fructe pe an. *La noi în ţară, afinul s-a introdus în cultură după 1965, pe circa 3 (X) de hectare din*
204
205
judeţele Maramureş, Argeş, Suceava şi Sibiu. Potenţialul maxim de rodire se înregistrează după 5 – 8 ani şi se menţine 12 – 18 ani. *Producţia este în jur de 6 – 8 tone/ha, adică, 2, 5 – 3 kg/tufă.*
Sortimente de a lui recomandate la cultură.
— *Weymouth*, soi american, introdus la noi în 1968. *Produce 6 – 8 t/ha.*

— *Pemberton*, soi american, cu *producţie de 8 – 10 t/ha*.
— *Herma 1*, soi german, introdus la noi în 1966. *Produce 9 – 11 tone/ha*.
— *Blueray*, soi american, cultivat din 1966. *Produce 7 – 9 t/ha*.
— *Ivanhoe*, soi american, cultivat din 1966. *Produce circa 8 t/ha*.
— *Coville*, soi american, cultivat din 1966. Produce 7 – 8 t/ha.
— *Simultan*, soi obţinut la ICPP Piteşti, în 2001. Produce circa 2, 2 kg fructe pe tufă (*circa 7 t/ha*).
— *Delicia*, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 2001. Produce 2 kg fructe pe tufă.
— *Azur*, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 1998. Intră pe rod la 3 ani de la plantare şi produce bine.
— *Delicia*, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 2001. Produce 2 kg fructe pe tufă.
— *Azur*, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 1998. Intră pe rod la 3 ani de la plantare şi produce bine.
— *Safir*, soi românesc, obţinut în 1989.
Lax, soi obţinutla SCPP Piteşti, în 2002. Fructele sunt mari (1, 6 – 2, 3 g).
Compact, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 2002.
Foarte productiv: *2, 4 kg fructe pe tufă*.
Augusta, soi obţinut la SCPP Piteşti, în 1999.
Pentru a vă putea face calculul de rentabilitate, puteţi folosi următoarele informaţii: În grădinile de lângă casă, se cultivă la 1, 5/2, 5 m între rânduri şi 0,7/1, 4 pe rând. În ferme mari, la 3 – 4 m între rânduri şi 1 – 2 m pe rând. Într-o parcelă, se plantează 2 – 3 soiuri iar plantele se conduc sub formă de tufă.
17. Cultura cornului.
Cornul este un arbust din flora spontană, longeviv (100 – 150 de ani). A fost adaptat pentru cultură datorită valorii nutritive deosebite a fructelor, din care se prepară sucuri, marmeladă, jeleuri, vin, şnaps. Este un arbust de talie mare (3 – 5 m) sau pom de talie mijlocie. Fructul este o drupă roşie sau galbenă. Cerinţele faţă de mediu sunt modeste.
Sortimentele de corn cultivate sunt selectate funcţie de mărimea fructelor, valoarea nutritivă şi productivitate. Mai cunoscute sunt Mh8, Mh9, Tg. Jiu. Se cultivă mai intens în judeţele Mehedinţi, Gorj, Argeş, Suceava, Vâlcea. *Mh8* are fructe roşii, care se coc în luna august şi dau circa 3 – 5 t/ha. *Mh9* are fructe de culoare roşie intens, care se culeg în ultima decadă a lunii august şi produc *circa 3 kg/pom*. *Tg. Jiu 1* rodeşte în anul 3 după altoire şi produce 3 kg fructe pe pom.
18. Cultura scoruşului negru şi roşu.
Cultura scoruşului negru şi roşu a fost introdusă la noi în 1986. Scoruşul negru este un arbust de 1, 5 – 2 m înălţime care creşte sub formă de tufă. Fructele sale sunt
206
207
bogate în vitamine şi coloranţi naturali. Scoruşul roşu creşte ca arbust, însă poate fi condus şi ca pom. Fructele sale sunt bogate în vitamina C, caroten, sorbitol etc. Înmulţirea acestor arbuşti se face prin butaşi lemniilcaţi, prin marcotaj muşuroit şi prin altoire pe scoruş sălbatic (păsăresc). Cele mai recomandate soiuri:
— *Nero*, soi de scoruş negru, introdus în 1991, din Slovacia. Fructele se coc în luna august şi *produc circa 5 – 7 kg/tufă*.
— *Tâmpa*, selecţie de scoruş roşu din zona Braşov. Producţia este de *10 – 25 kg fructe pe pom*.
19. Cultura lonicerei albasatre.
Această cultură este foarte nouă în România. A fost abordată deoarece fructele de loniceră se coc primele, pe la jumătatea lunii mai, înaintea căpşunului şi pot fi consumate proaspete. Loniceră albastră este un arbust siberian de 0,8 – 1, 5 m înălţime, care creşte în tufă. Produce fructe (bace) albăsirii-brumate. La noi, au fost adaptate următoarele soiuri:
LI, selecţie din Loniceră kamceatika, obţinută la ICPP Piteşti, în 1990. Plantă viguroasă cu fructe de circa 1 g.
L2, selecţia după acelaşi arbust, obţinută în 1990, la ICPP Piteşti.

Pentru calculul de rentabilitate, puteţi folosi următoarele informaţii: Distanţa de plantare între rânduri este de 2, 5 – 3 m iar pe rând, de 0,8 – 1, 4 m. Plantaţia durează 14 – 18 ani. *Producţia medie pe tufă este de* 1-1, *2 kg fructe*.

19. Cultura căpşunului.

Căpşunul este o specie perenă, care face trecerea dintre ierboase şi lemnoase, derivată din specii de Fragaria

(fragii). Europa produce 45% din producţia mondială căpşuni, prin Spania, Italia, Polonia, Franţa *etc. în perioada 1970 – 1990, suprafaţa medie cultivată cu căpşuni în România a fost de 7.900 ba, asigurând o producţie de 28.400 tone anual*. După 1990, suprafaţa cultivată cu căpşuni s-a redus drastic (în 1996, a ajuns la 2000 de ha, deci, de patru ori mai mică). *Lipsa de căpşuni româneşti determină o înaltă rentabilitate a acestei culturi. Cele mai recomandate soiuri pentru cultură la noi sunt următoarele*:

— *Premial*, soi autohton, omologat în 1989, la ICPP Piteşti. Se coace foarte timpuriu şi *dă circa 350 g/plantă*.

— *Coral*, soi autohton, omologat în 1993. Se coace semitimpuriu şi da *circa 350 – 400 g/plantă*.

— *Red Gauntlet*, soi introdus în 1964. Rustic, rezistent la ger, cu productivitate mare.

— *Aiko*, soi american, introdus în 1992. *Produce 20 tone fructe la hectar*.

— *Răzvan*, soi autohton, omologat în 1998, cu productivitate bună.

— *Sătmărean*, soi autohton obţinut din hibridare, în 1998. *Este foarte productiv (20 – 23 tone fructe la hectar)*.

— *Magic*, soi autohton, obţinut prin hibridare, în 1998.

Informaţii pentru calculul rentabilităţii: Pe un hectar, încap circa 40.000 – 60.000 de plante (se plantează stoloni obţinuţi de la pepiniere autorizate). *Producţia de căpşuni ete de 15 – 20 tone/ha*, în al doilea an de cultură, iar *la deplina rodire ajunge la 20 – 30 t/ha*. Dacă vă amintiţi preţurile din piaţă (2 – 3 euro/kg), constataţi că aveţi în faţă o cultură foarte rentabilă.

208

209

* * *

Dragi amici cititori, v-aţi convins că banii cresc şi în pomi, şi-n arbuşti fructiferi? *E imposibil ca măcar o singură cultură să nu vă fi captat atenţia, prin uşurinţa cu care se pot face bani din ea*. Scăderea drastică a producţiei româneşti de fructe, după 1989, vă oferă posibilitatea să intraţi pe piaţă şi să câştigaţi mult. *De ce să trudiţi prin alte ţări (Spania, Italia, Grecia etc), pentru 1.000 de euro pe lună, dacă puteţi câştiga aceşti bani acasă, muncind mai uşor şi având grijă de copii*?

Dacă nu aveţi terenuri mari, plantaţi măcar pomi şi arbuşti fructiferi pe lângă casa părintească de la ţară, prin grădini! Ei vă vor recompensa din plin. Nu vă speriaţi că anumiţi pomi intră mai târziu pe rod! Până la intrarea lor pe rod, puteţi cultiva printre ei legume şi căpşuni. *În perspectiva integrării depline în Uniunea Europeană, preţul fructelor va creşte foarte mult. De* pildă, în acest an, un cititor din Italia mi-a scris că, acolo, cireşele se vindeau cu 4 – 6 euro/kg (la noi costau 1, 2 euro/kg). *Europenii vor importa tot mai multe fructe de la noi, deoarece condiţiile de sol şi climă asigură fructe de calitate superioară (cu parfum şi gust deosebite)*.

Nu mai staţi pe gânduri! Analizaţi bine toate culturile şi alegeţi-vă una-două sau mai multe care vi se potrivesc! Aveţi în faţă o iarnă să vă faceţi pregătirile de plantare. Cine plantează arbuşti fructiferi se asigură pe 15 – 18 ani înainte. *Cine plantează* o *livadă se asigură de venituri sigure întreaga viaţă*. Succes!

Viticultura

Viticultura este una dintre cele mai vechi ocupaţii din România. Se practică de peste 2000 de ani, în toate locurile din ţară în care zilele însorite şi fără îngheţ sunt mai multe de 150. Şcolile de viticultură sunt dezvoltate şi materialele de specialitate, destul de bogate.

Ca persoane interesate de o afacere nouă, vă rog să observaţi următoarele particularităţi ale viticulturii româneşti:

1. *Cultivarea strugurilor pentru vin, în ferme mari, nu este accesibilă micilor întreprinzători, decât dacă sunt asociaţi*. O astfel de investiţie presupune cheltuieli foarte mari, pe care nu vi le permiteţi, cum ar fi:

a. Cumpărarea terenurilor potrivite culturii viţei de vie vinificabile. Conform normelor Uniunii Europene, nu se pot planta orice vii, cu orice soiuri. Soiurile producătoare, tradiţionale, mai sunt admise doar pentru consumul propriu.

b. Materialul săditor pentru o vie de mare întindere costă scump.

c. Lucrările de organizare a viei (plantatul, spalierii etc.) costă foarte scump.

d. Utilajele pentru vinificaţie, clădirile şi mijloacele de transport ridică şi mai mult costul investiţiei. Cei care

210

211

au apucat să pună mâna pe fermele viticole înfiinţate în perioada socialistă se pot declara norocoşi.

e. Impunerea vinului pe piaţă şi valorificarea acestuia solicită noi eforturi financiare, de reclamă, participări la târguri etc. în plus, producătorii de vin se confruntă cu cei care vând produse contrafăcute, sub etichetele lor.

În concluzie, dacă nu sunteţi deja asociaţi într-o mare fermă viticolă, pentru vinificaţie, nu vă recomand să încercaţi să creaţi una.

2. Cea mai rentabilă ramură a viticulturii este producţia şi vânzarea strugurilor de masă. Dacă mergeţi în piaţă, veţi observa că strugurii de masă costă între 1, 2 şi 1, 5 euro kilogramul. La iarna, vor costa şi mai mult (acum, suntem la mijlocul lui octombrie). În nord-vestul Europei, costă cam de două-trei ori mai mult decât la noi, deoarece n-au condiţii pedo-climatice favorabile culturii viei pentru struguri. *Viţa de vie pentru struguri de masă se poate organiza şi pe suprafeţe mici, de la jumătate de hectar în sus*. Desigur, dacă aveţi un teren mai mare, îl puteţi împărţi în parcele cultivate cu soiuri de viţă de vie diferite: timpurii (pentru consum la finele lunii iulie), semitimpurii (pentru august-septembrie) şi târzii (pentru septembrie-octombrie). Astfel, puteţi procura bani o perioadă mai îndelungată de timp, fără un efort de sezon şi fără a pierde nimic din recoltă.

Vă sfătuiesc să abordaţi această afacere. În acest scop, trebuie să procuraţi butaşii de viţă de vie de masă numai de la fermele specializate, din zona dumneavoastră de trai. Aceştia sunt gata adaptaţi la condiţiile pedoclimatice din zona de plantare. În perioada în care via este mică, până la intrarea pe rod, puteţi cultiva prin ea sfeclă de masă şi furajeră, napi, ridichi de iarnă ori alte leguminoase, să folosiţi integral terenul. Nu uitaţi să plantaţi migdali, cel puţin pe marginile viei! Aceştia nu deranjează cu nimic via şi sunt foarte rentabili.

Ştiţi ce aveţi de făcut. Puneţi mâna pe un manual de cultivarea viţei de vie, dintre cele prezentate în bibliografie şi alegeţi soiurile care vă asigură struguri din iulie şi până în octombrie! Pregătiţi terenul şi plantaţi! Efectuaţi toate lucrările ca la carte şi veţi obţine venituri mult mai mari decât din funcţiile amărâte de la stat sau din firme! De exemplu, puteţi face un calcul de rentabilitate pe baza următoarelor informaţii. Un hectar plantat cu viţă de vie soi Cardinal, de masă, vă dă circa 25 – 30 tone de struguri. Dacă îi vindeţi numai cu un euro kilogramul şi scădeţi cheltuielile (întreţinerea viei, transportul, taxele etc.) tot obţineţi un venit de 15.000 – 16.000 euro, adică 50.000 lei noi.

213

Puneţi albinele la muncă!

Dragi amici cititori, ce-ar fi să puneţi albinele să facă bani pentru dumneavoastră? Nu credeţi că apicultura este destul de rentabilă? Un amic de-al meu din Giurgiu a început această activitate cu câţiva stupi primiţi cadou. În prezent, are o stupină în toată regula şi produce cam 2000 kg de miere pe an. Ar putea trăi numai din această activitate uşoară şi relaxantă. *Apicultura poate fi practicată de persoane în vârstă, de persoane care nu pot munci din cauza unor afecţiuni, de adoiescenţi şi femei*. Cunoştinţele necesare apiculturii sunt uşor asimilabile, din cărţile de specialitate, din care am prezentat şi eu în bibliografie. După ce apucaţi să îngrijiţi 2 – 3 stupi, vă prinde

pasiunea şi nu vă mai puteţi opri.

Apicultura este rentabilă din următoarele motive:

1. *Nu necesită investihi mari la începutul activităţii*. Dacă vreţi să vă procuraţi mai multe familii de albine, cu stupii aferenţi şi toate utilajele necesare, vă trebuie maxim 5.000 euro, adică, vreo 15.000 lei noi.

2. *Flora meliferă spontană şi cultivată a României oferă condiţii bune pentru recoltarea unei mari cantităţi de miere de bună calitate*. Majoritatea zonelor ţării nu sunt poluate, astfel că mierea şi celelalte produse de stup

(polen, propolis, lăptişor de matcă, venin, ceară) sunt ecologice şi bine receptate la export.

3. *Dinspre Vest, vine o modă foarte sănătoasă*: *consumul mierii de albine, în locul zahărului rafinat, producător de diabet*. Acest obicei va cuprinde şi populaţia românească, în ciuda faptului că mierea e mai scumpă, fapt pentru care vom avea nevoie de cantităţi sporite din acest produs. Nu se pune, deci, nicio problemă în faţa desfacerii (vânzării) acestei delicatese. În plus, mişcarea vegetarienilor, puternic dezvoltată în România, recomandă consumul de miere simplă sau în diverse combinaţii (cu miez de nucă sau migdală, cu cătină etc). Nu se mai pune problema porţionării mierii în casolete mici, pentru micul dejun. Majoritatea consumatorilor o cumpără la borcane.

4. *Industria farmaceutică, în special ramura apifi-toterapia, achiziţionează mari cantităţi de miere şi alte produse de stup*, pentru producerea unor medicamente (apilarnil, lăptişor de matcă etc.) şi a unor produse cosmetice. Puteţi produce oricât de mult, căci aveţi cui vinde.

5. *Albinele produc, pe lângă miere şi alte produse scumpe şi uşor de vândut*: lăptişor de matcă, propolis, venin, ceară, polen. Încă un spor de bani.

6. *Apicultorii din România, ca şi din toată Europa, sunt foarte bine organizaţi*. În fiecare judeţ, găsiţi filiale ale asociaţiei lor, de la care puteţi procura instrucţiuni, echipamente şi unelte necesare apicultorului.

7. *În fine, apicultura este recomandată persoanelor cu anumite suferinţe*. Practicarea ei vă scapă de nevroze, depresii, stres, reumatism, boli de radiaţie şi altele. Am

8.

3.

214

215

citit mărturia unui ofiţer pensionar care s-a retras din oraşul poluat, la o stupină dintr-un sat. Era bolnav de radiaţie (fusese rachetist), deprimat şi stresat. Încă din primul an, s-a înzdrăvenit şi numai cu produse naturale, de stup. Acesta este adevărul: oraşele supraaglomerate şi poluate vă îmbolnăvesc. *Oricâte medicamente aţi lua, nu se compară nici pe departe cu viaţa în aer curat, unde consumaţi produse ecologice*; *acestea sunt adevăratele medicamente pentru multe din bolile care macină orăşenii de vârsta a treia*.

V-am convins să vă apucaţi de apicultură? Iată şi minimul de investiţii pe care trebuie să-l faceţi la început!

1. Stupii îi cumpăraţi gata confecţionaţi, ca şi ramele din ei. Îi găsiţi în mai multe variante constructive: stup orizontal, prevăzut cu 23 de rame şi două diafragme; stup vertical cu două corpuri, cu câte 12 rame în fiecare corp; stup vertical cu magazine, cu 10 – 12 rame în cuib; stup multietajat, compus din trei corpuri identice suprapuse, cu câte 10 rame fiecare. Acest ultim model s-a impus în apicultură, deoarece prezintă mai multe avantaje.

2. Utilajele pentru mânuirea şi îngrijirea familiilor de albine cuprind:

a. *Echipamentul pentru protecţia apicultorului împotriva înţepăturilor de albine*: mască, salopetă sau halat, afumător pentru calmarea albinelor.

b. *Utilaje pentru lucrări în stupină*: dalta apicolă, peria, scaunul apicol, lădiţa pentru transportat rame, roiniţa, căruciorul apicol, gratiile despărţitoare, hrănitorile, pulverizatorul, gratiile de urdiniş, cuştile pentru mătci, adăpătorul, cântarul de control

şi termometrul de stup.

c. *Utilaje pentru însârmarea ramelor şi fixarea fagurilor altitâciali*: şablonul pentru încheierea ramelor, perforatorul de rame, şablonul pentru fixarea distanţei dintre rame, cleşte pentru însârmarea ramelor, calapodul pentru fixarea fagurilor artificiali, pintenul apicol şi căniţa pentru topit ceară.

3. Echipamente şi utilaje pentru extracţia, condiţionarea şi prelucrarea produselor apicole:

a. *Unelte şi utilaje pentru extracţia şi condiţionarea mierii*: cuţite de descăpăcit (simple şi încălzite cu abur sau electric), maşină de descăpăcil (pentru ferme mari), tavă descăpăcitor, masă pentru descăpacitul fagurilor cu miere, extractoare (centrifuge) de scos mierea din faguri, strecurători pentru miere şi maturatoare.

b. *Unelte şi utilaje pentru extragerea şi condiţionarea cerii şi pentru confecţionarea fagurilor artificiali*:

topitor solar, prese pentru ceară, vase pentru limpezirea cerii, presă pentru confecţionarea fagurilor artificiali.

c. *Unelte şi utilaje pentru recoltarea lăptişorului de matcă*: cuţit bine ascuţit, pentru tăierea botcilor; ace din lemn sau plastic pentru scoaterea larvelor din botei, spatule din lemn sau plastic pentru extragerea lăptişorului de matcă.

d. *Pentru recoltarea şi condiţionarea polenului se folosesc colectoare şi uscătoare de polen*.

e. *Dispozitive electrice pentru recoltarea veninului de albine*.

4. Utilaje pentru creşterea şi transportul mătcilor:

— Lanţete pentru transvazarea larvelor, dopuri pentru botei, rame cu leaturi pentru botei, rame izolator pentru

216

217

larvele de vârstă cunoscută şi pentru protecţia botcilor, cuşti pentru eclozarea mătcilor şi dispozitiv pentru marcarea mătcilor.

5. Construcţiile apicole nu sunt neapărat necesare, în locul lor putându-se folosi diferite camere din gospodărie. Pentru stupinele mari (500 – 3.000 de stupi) se recomandă: laborator sau cameră de lucru a apicultorului; cameră pentru extracţia şi condiţionarea mierii; depozit pentru păstrarea fagurilor.

V-aţi convins că, pentru o stupină modestă, de 40 – 50 de familii de albine, nu aveţi nevoie de o investiţie mare? *Dacă vreţi să vă relaxaţi cu o activitate uşoară şi plăcută, câştigând în acelaşi timp bani, apucaţi-vă de albinărit*! Vă veţi prelungi viaţa şi veţi trăi mult mai bine.

Sericicultura

Creşterea viermilor de mătase este cunoscută şi practicată în România de mai mult de 100 de ani. Tradiţional, ţărăncile din diferite zone ale ţării produceau şi foloseau firul viermilor de mătase (borangicul) pentru confecţionarea unor straie de lux: marame, îi cămăşi. În perioada socialistă, creşterea viermilor de mătase a devenit o ocupaţie de masă, contribuind din plin la producerea mătăsii naturale. Atunci, a fost înfiinţat şi Institutul Naţional de Sericicultură, organism specializat în cercetarea acestui domeniu şi instruirea populaţiei cuprinsă în această activitate. Zeci de mii de femei s-au specializat în sericicultură, în toată perioada socialistă. Au fost înfiinţate mari ferme de duzi, ca hrană pentru viermii de mătase.

După „revoluţia” din 1989, sericicultura a decăzut, la fel ca majoritatea ramurilor economice din România. Fermele de la CAP şi IAS specializate în creşterea viermilor de mătase au fost desfiinţate. Ca atare, această activitate rentabilă s-a păstrat sporadic, în gospodări familiale din zonele cu tradiţii în producerea borangicului (Oltenia, Banat).

Sericicultura este rentabilă, chiar şi în ferme mici, din următoarele cauze:

218

219

1. Nu *necesită investiţii mari*. Duzii folosiţi la hrănirea viermilor de mătase se pot cultiva şi ca lăstăriş. În acest caz, se cosesc şi rămurelele cu frunze se folosesc integral pentru hrană. După ce viermii ajung la maturitate şi încep să secrete mătasea cu care

se învelesc în „gogoşi”, se pot folosi ca suport pentru acestea şi alte plante.

2. *Producerea mătăsii naturale nu costă mult*:

frunză de dud şi mână de lucru ieftină (pensionari, copii, femei).

3. *Mătasea naturală este însă o materie primă scumpă, atât pe plan intern, cât şi extern*. Produsele româneşti de artizanat care folosesc mătasea naturală (îi marame etc.) sunt foarte scumpe, însă se cumpără de multe persoane interesate, români şi străini. În perioada socia listă, majoritatea turistelor vest-europene de pe litoralul românesc purtau îi şi bluze confecţionate din borangic;

acestea, pe lângă faptul că sunt foarte aspectuoase, sunt şi sănătoase la purtat (nu ca mătasea artificială).

4. *Lipsa mătăsii naturale romaneşti, determinată de scăderea sericiculturii, a crescut şi mai mult preţul acestui produs, făcând un loc larg pe piaţă*. Cine se va apuca din nou. În mod serios, de sericicultura, va câştiga o avere. Din câte ştiu, nu mai exista nicio mare firma producătoare de mătase naturală. Dacă sunteţi interesaţi de această afacere, vă rog să vă documentaţi din volumul *Creşterea viermilor de mătase*, de ing. Alexandru Matei şi să porniţi la treabă.

Am discutat deja despre cultura dudului, aşa că aveţi toate informaţiile necesare acestei activităţi.

Creşterea păsărilor

Creşterea păsărilor pentru ouă, carne şi pene (fulgi) a fost şi rămâne o ocupate rentabilă. Ea se poate practica în complexe mari de creştere a păsărilor sau în ferme mici, familiale. În ambele variante, este rentabilă, dacă ştim ce cultură să adoptăm şi respectăm întocmai recomandările ştiinţifice ale specialiştilor. Vă voi prezenta succint câteva categorii de păsări ce pot fi crescute în ferme mici, pentru ouă, carne, piele (struţul), pene (păunul) şi fulgi (raţe, gâşte şi chiar găini).

1. Creşterea prepeliţelor domestice

Prepeliţele se cresc pentru carne şi ouă, produse apreciate pentru gustul lor deosebit de bun, cât şi pentru valoarea terapeutică. Deja, în ţara noastră există câteva zeci de crescători de prepeliţe domestice cu ferme mai mari sau mai mici, însă producţia lor nu satisface nici măcar cererile pieţii interne, ca să nu mai spun de posibilităţi de export.

Creşterea prepeliţelor prezintă următoarele avantaje:

a. Nu *necesită spaţii mari de creştere*. Până în acest an

(2007), se creşteau şi în baterii, însă normele UE interzic acest lucru. Chiar şi în creşterea liberă, prepeliţele nu au nevoie de construcţii mari.

b. *Ciclul de la ou la pasăre adultă, aptă de reprodu cere, este foarte scurt* (42 de zile, 6 săptămâni). Acesta per

220

221

mite o înmulţire rapidă a efectivului de prepeliţe ouătoare ori pentru carne.

c. Investiţiile făcute pentru echiparea crescătoriei şi procurarea materialului reproducător (matcă) sunt foarte reduse.

d. Ouăle de prepeliţă au efecte terapeutice, fapt pentru care sunt recomandate suferinzilor de anumite boli (nu au colesterol). Au intrat şi în circuitul comercial al marilor mă gazine din România.

e. Carnea de prepeliţă este foarte apreciată la export, putând să vă aducă venituri mari.

f. Fermele existente deja nu satisfac necesarul de ouă şi carne, fapt pentru care puteţi să vă impuneri în piaţă, cu uşurinţă.

g. Creşterea prepeliţelor nu necesită cunoştinţe ştiinţifice deosebite. E suficient să respectaţi întocmai indicaţiile dintr-un manual de creştere, hrănire şi tratare a lor, pentru a vă asigura de o bună productivitate.

h. Prepeliţele consumă puţină hrană, fiind păsări economice. Am cunoscut personal un crescător de prepeliţe, din Silişte – Ilfov, cu fermă medie, în care lucrau doar el şi soţia. Vă garantez că obţineau venituri frumoase. Am crescut şi noi, în familie, câteva prepeliţe, de la stadiul de pui de 3 zile şi până la maturitate, din pură

distracţie. Nici nu ne-am dat seama când, din câţiva pui drăgălaşi transportaţi de nevasta mea în buzunarul hanoracului, au ajuns prepeliţe adulte, care ne umpleau casa cu larma lor. Încât a trebuit să le dăruim unui fermier. *Cu această ocazie, am descoperit cât de uşor se* cresc *prepeliţele şi ce rentabilă este această ocupaţie*.

Dacă doriţi să vă apucaţi de această afacere, trebuie să vă documentaţi din cărţi sau direct de la o fermă, apoi să vă amenajaţi crescătoria, cu miniin de cheltuieli. Încă din această perioadă, e bine să vă căutaţi viitorii beneficiari ai produselor dumneavoastră: ouă şi carne. În acest scop, trebuie să contactaţi marile magazine, restaurantele de lux şi firmele de export păsări.

2. Creşterea fazanilor.

Fazanul este o pasăre sălbatică mult apreciată pentru carnea ei. Este solicitat la consum intern, dar mai ales la export, pentru restaurantele de lux din vestul Europei. În mod tradiţional, carnea de fazan se procură prin vânarea lor. Oamenii, însă, au reuşit să crească fazani în făzănării amenajate cu plase largi, care să nu permită evadarea păsărilor, dar nici să nu le stingherească buna dezvoltare.

În perioada socialistă, au existat multe făzănării amenajate pe lângă ocoalele silvice, care furnizau material reproducător şi pentru înmulţirea fazanilor liberi. După 1989, au apărut primele ferme de crescut fazani, inspirate mai ales de preţurile foarte mari obţinute de păsările vii, la export (30 dolari SUA – bucata). Nici în prezent preţurile nu sunt mai scăzute de 20 – 25 de euro/pasăre, în Germania, Franţa, Italia şi Austria.

Creşterea fazanilor prezintă următoarele avantaje:

a. Sunt foarte scumpi, aducând venituri mari.

b. Concurenţa din domeniu este foarte redusă.

c. Investiţiile iniţiale sunt foarte mici, deoarece păsările se cresc în aer liber, în spaţii îngrădite cu plasă de sârmă.

222

223

d. Fazanii consumă puţină hrană.

e. Fazanii nu sunt gingaşi şi nu necesită îngrijiri speciale, nici cunoştinţe ştiinţifice deosebite.

f. Fazanii se înmulţesc rapid şi în captivitate, aşa că vă puteţi creşte rapid efectivul.

g. În fine, fazanii sunt foarte căutaţi la export, aşa că puteţi face o afacere bună.

În bibliografie, găsiţi lucrările necesare instruirii pentru această pasăre. Materialul reproducător iniţial (matca) poate fi procurat de la fermele deja existente.

3. Creşterea păunilor.

Păunii se cresc în captivitate, în anumite zone ale ţării, mai ales pentru penajul masculilor, frumos colorat şi folosit la împodobirea dopurilor. Păunită nu este foarte spectaculoasă. Păunii liberi mai sunt folosiţi ca păsări decorative în diverse parcuri şi grădini.

4. Creşterea porumbeilor.

Porumbeii se cresc pentru carne sau din pură pasiune, pentru frumuseţea lor, de către columbofili. Ambele activităţi pot deveni afaceri, însă mai *sigură este creşterea porumbeilor pentru carne*; deşi costă mai puţin, un porumbel pentru carne se vinde mai uşor, către un cerc larg de consumatori.

Creşterea porumbeilor de carne prezintă următoarele avantaje:

a. Au un ciclu scurt de creştere de la ou la pasăre adultă. Se înmulţesc foarte repede.

b. Consumă puţină mâncare.

c. Nu necesită cunoştinţe deosebite de specialitate, nici îngrijire deosebită.

224

d. Carnea lor este foarte apreciată în bucătăi ia de in
(restaurante).

5. Creşterea bibilicilor

Această activitate poate deveni o mică afacere de importanţă locală. În România,

nu există un interes deosebit pentru ouăle şi carnea de bibilică.

6. Creşterea păsărilor exotice (papagali, peruşi, canari etc.)

Şi această activitate este de importanţă minoră, putând deveni o afacere mică, pentru un număr restrâns de persoane. *Mult mai profitabilă este producerea şi vânzarea hranei pentru păsări exotice*. Ea are o piaţă largă, cu consumuri ritmice.

7. Creşterea găinilor.

Această activitate este rentabilă, atât în ferme mici, familiale, cât şi în ferme mari, puternic industrializate. Soiurile se aleg funcţie de scopul urmărit: pentru came, pentru ouă sau mixt. Investiţiile iniţiale într-o fermă de creşterea păsărilor modernă, de mărime mică sau mijlocie, de ouă sau de carne, nu sunt foarte mari şi se amortizează destul de rapid. Specialiştii au făcut calculul de rentabilitate, atât pentru cele de ouă, cât şi pentru cele de carne; în niciun caz, nu ieşiţi în pierdere, ci obţineţi mai mult decât aţi investit în hrana şi îngrijirea lor. *Soiurile bune de găini, pentru investiţia iniţială, se cumpără numai de la ferme specializate, în care s-a testat rentabilitatea lor sau de la târguri de profd, tip INDAGR A.*

Această afacere se potriveşte foarte bine celor care au un capital de pornire modest. Ei pot începe activitatea

225

cu un efectiv mai mic de păsări, apoi se pot extinde, pe măsură ce se întăresc economic. Singura formalitate deranjantă este ştampilarea ouălor oferite spre vânzare, în comerţ. Aceasta este reglementată printr-o normă privind protecţia consumatorului şi trebuie respectată. *În mod normal, carnea şi ouăle ecologice, produse de păsări crescute în libertate, ar trebui să coste mai scump, deoarece au valoarea nutritivă şi gust superioare celor crescute la grămadă, în ferme mari*. Cei care urmăriţi emisiunea FERMA de la TVR 1 aţi observat că aşa procedează fermierii vest-europeni. Va trebui să impunem această reglementare şi la noi, în folosul crescătorului de păsări libere şi a cumpărătorului care preferă hrană ecologică.

8. Creşterea curcilor

Curcile se cresc pentru carne şi mai puţin pentru ouă. Carnea de curcă este mult mai uşoară şi mai gustoasă decât carnea altor păsări, fapt pentru care este căutată de consumatori. Din păcate, crescătorii de curci din România sunt puţini, astfel că apelăm la importuri din Ungaria şi chiar SUA. *Lipsa produsului de pe piaţă indică loc de o afacere profitabilă*. Ca şi în cazul găinilor, se poate pomi de la o fermă mică, cu material reproducător de calitate (soiuri bune). Ulterior, pe măsură ce câştigaţi experienţă şi bani, vă puteţi dezvolta afacerea către ferme mijlocii şi mari. Aveţi avantajul că românii au obiceiul de a consuma acest tip de carne la diverse ocazii (sărbători de iarnă, nunti etc).

9. Creşterea ratelor şi gâştelor.

Această activitate este rentabilă, dacă vă puteţi crea ferma aproape de un luciu de apă (baltă, iaz, lac). De la raţe şi gâşte se folosesc toate produsele: ouăle, carnea şi puful. Nici această afacere nu ete răspândită suficient în Romî

226

mă; ea se limitează, în cea mai mare parte, la gospodăriile ţărăneşti. *Dacă aveţi condiţii prielnice pentru creşterea acestor păsări iubitoare de apă, putepl da lovitura, chiar şi cu o fermă mai mică*. Carnea lor poate înlocui cu succes vânatul (raţe şi gâşte sălbatice) din restaurantele cu specific românesc. În plus, bucătăria tradiţională românească are mai multe feluri de mâncare bazate pe carnea acestor păsări (raţa pe varză, ciorbă de potroace, pateu de gâscă etc).

10. Creşterea struţilor este o ocupaţie relativ noua în România. Ea a apărut după 1989 şi s-a oprit la câteva ferme particulare de mici dimensiuni, în ciuda faptului că este rentabilă. *De la struţ se poate folosi totul*: carnea, penele, pielea (mai scumpa decât cea de crocodil), ouăle. Femela struţului face 40 – 60 de ouă pe an, mari cât un pepene galben (circa 2 kg). Acestea se pot consuma ca atare, se pot transforma în piese de artizanat sau de decoraţiuni interioare, se pot folosi în incubatoare, pentru mărirea efectivului de păsări. Struţii rezistă bine la clima noastră şi mănâncă o hrană vegetală,

deloc scumpă. Carnea struţului este scumpă (circa 30 euro/kg). Din pene, se confecţionează obiecte de decoraţiuni interioare. Pielea struţului este fină şi se poate prelucra în industria pielăriei. Un struţ adult ajunge până la 160 kg. Faceţi un calcul şi veţi constata că rentabilitatea creşterii struţilor e foarte ridicată!

Dacă această afacere v-a atras atenţia, vă puteţi informa în detaliu din broşura *Creşterea struţilor* sau de pe Internet. Materialul reproducător iniţial (matcă) îl puteţi procura de la fermele deja existente, de unde puteţi afla şi unele secrete privind struţii adaptaţi în România.

227

Creşterea animalelor de blană, piele, carne şi lapte

Toate afacerile sugerate în acest capitol sunt rentabile, atât în ferme mici, cât şi în ferme mari. Ele pot fi începute ca o activitate în plus în gospodăria ţărănească, dezvoltându-se pe măsură ce câştigaţi experienţă şi bani.

1 Creşterea nutriilor. nurcilor, vulpilor etc.

a. *Nutriile sunt animale vegetariene*, astfel că hrana lor se compune din nutreţuri concentrate, cereale, leguminoase şi subproduse din gospodărie. Dacă aveţi deja o fermă de cultura legumelor, puteţi crea alături şi o crescătorie de nutrii, hrănindu-le cu resturi vegetale. Nutriile se înmulţesc rapid. O femelă naşte două rânduri de pui pe an, ajungând cam la 15 – 18 pui. Aceştia ajung la maturitate în

12 – 15 luni, un ciclu nu prea lung, dacă luăm în considerare faptul că le creştem pentru blana lor preţioasă. O scurtă de nutrie costă în jur de 800 de euro, astfel că, într-o crescătorie modestă, *puteţi obţine venituri lunare de circa 1.000*

euro numai din creşterea nutriilor. Dacă această idee vă surâde, procuraţi-vă manualul cu instrucţiuni de creştere şi valorificare a nutriilor, prevăzut în bibliografie!

b. *Nurcile sunt animale carnivore*, necesitând cheltu ieli mai mari de creştere. În schimb, blăniţele lor sunt mult mai scumpe: *o singură haină de nurcă costă circa 8.000 de euro*. O crescătorie de nurci de câteva sute de exemplau vă poate asigura un venit mediu lunar de circa 1.000 de euro, fără eforturi prea mari.

c. Staţiunea de cercetare pentru creşterea animalelor de blană din Târgu Mureş, str. Între Movile, nr. 3, telefon, fax: 0265/243691 vă oferă material de prăsilă şi instrucţiuni de creştere pentru: nurci; dihori; vulpi argintii, platinate, platinate-aurii, roşii-aurii şi polare; chindiile. 2. Creşterea iepurilor de casă. *Iepurii de casă se cresc pentru blană şi carne*. Sunt animale vegetariene, care se mulţumesc cu hrană variată, produsă în ferme de legume sau pe lângă casă (lucerna, morcovi furajeri, sfeclă furajeră etc). Se înmulţesc foarte rapid, de unde şi proverbul. Se *înmulţesc ca iepurii*. Cresc rapid în greutate, astfel că, la unele rase, ajung până la 5 – 6 kg şi chiar mai mult. Un kilogram de carne de iepure poate ajunge, la export, până la 4 euro. Nu e o sumă mică, deoarece iepurii se cresc în număr mare, în baterii de cuşti, într-un singur sezon. Să nu uităm că, pe lângă carne, de la iepure folosim blăniţa, pentru confecţionarea de haine şi căciuli. *Deşi cerere de piaţă există*, *creşterea iepurilor în ferme specializate nu se prea practică în România*. Majoritatea producţiei de carne şi blănuri de iepuri vine din gospodăriile individuale. Deci, avem în faţă o afacere rentabilă, pe care o putem asocia cu ferma de legume. 3. Creşterea caprinelor

Această activitate a fost mai redusă în România, comparativ cu creşterea oilor. Ea a început să se dezvolte mai mult după 1989, datorită descoperirii faptului că

228

229

laptele de capră conţine componente superioare celui de oaie. Din acest motiv, creşterea caprelor este subvenţionată parţial, la nivel european.

Capra este un animal vegetarian deloc pretenţios. Se mulţumeşte să pască şi lăstari, frunziş sau alte vegetale la care oile nu ajung. Laptele lor se poate consuma pasteurizat, pentru calităţile deosebite sau sub formă de brânză telemea. Din carnea de capră se obţine o pastrama delicioasă, mult solicitată de cumpărătorii români. Pielea de capră este fină şi poate fi prelucrată în produse scumpe (haine, mănuşi etc).

Vegetaţia din România permite creşterea efectivelor de caprine de câteva zeci de

ori, cu mari beneficii pentru crescători. E o crimă să se taie ieduţele şi iezii, în loc să fie lăsaţi să ajungă la deplină maturitate, când pot oferi produse mult mai valoroase decât carnea şi pielea de pui mic. Dacă vă simţiţi în stare să struniţi măcar vreo sută de capre, puteţi încropi o fermă foarte rentabilă. Puteţi procura materialul reproducător din fermele existente, la preţuri destul de modeste iar stâna de capre nu vă cere o investiţie mare. În plus, subvenţiile pentru laptele de capră livrat se adaugă la beneficii. Documentaţi-vă din bibliografie şi-mi veţi da dreptate: creşterea şi exploatarea caprinelor este foarte rentabilă, chiar şi în gospodăriile individuale.

4. Creşterea ovinelor.

Aceasta este o ocupaţie tradiţională la români, încă din cele mai vechi timpuri. *A fost, este şi va fi rentabilă, deoarece de la oi se poate folosi tot*: lâna (în fiecare an).

laptele, carnea, pielea. Ca o particularitate în folosirea pieilor, vă atrag atenţia asupra pieilor de miei şi în special a celor de karakul. Pieile de miei se folosesc la confecţionarea unor obiecte de îmbrăcăminte (cojocele, căciuli etc). În urmă cu mai mult de o sută de ani, un specialist inimos a pus bazele creşterii caracalului (karakului) românesc, la ferma Popăuţi, din judeţul Botoşani. În timp, printr-o selecţie riguroasă, s-au obţinut mieluţi caracul de culori diverse, mult căutate la export: roz, coman (maron-roşcat), alb, brumăriu, negru. *Ştiţi şi dumneavoastră că o haină de caracul, zisă şi de astrahan, costă o avere*. În perioada socialistă, ferma Popăuţi a ajuns la un efectiv de 25.000 de capete, asigurând exportarea unor materiale finite (haine, căciuli, gulere etc.) la preţuri foarte ridicate. După „revoluţie”, ferma de caracul românesc a decăzut, fiind în pericol de dispariţie. Aşa ceva e inadmisibil! S-ar pierde mai mult de o sută de ani de muncă, cercetare şi selecţie. S-ar pierde o importantă sursă de valută. Să sperăm că vreun întreprinzător bogat va înţelege valoarea acestei afaceri şi va salva ferma.

Datorită dezorganizării economiei româneşti, prin aşa-zisa reformă de după 1989, şi alte produse ale ovinelor au fost afectate. De exemplu, prin închiderea filaturilor de lână şi a postăvăriilor, oierii n-au mai avut cui vinde lâna. Mari cantităţi de lână s-au stricat, alte cantităţi au fost vândute turcilor, la preţuri derizorii; aceştia au spălat şi au filat lâna românească, apoi ne-au revândut-o, sub formă de fire. Cine a fost înşelat în această afacere? Reducerea drastică a tăbăcăriilor a determinat mulţi ţărani să nu mai valorifice

230

231

superior pieile de oaie. Carnea de ovine, în special cea de miel, este mult căutată de români, pentru consum la anumite sărbători (Paşte, în primul rând). Carnea de oaie matură este insuficient valorificată, însă.

O nouă reglementare, de astă dată românească, pune piedică în calea crescătorilor de oi. Începând din acest an, ei vor putea să-şi vândă produsele (brânză, telemea, caş, urdă etc.) numai pe raza judeţelor de reşedinţă. Aceasta este o prostie, născută într-o minte de troglodit din nu ştiu ce minister, care nu are habar despre zonele de creştere şi exploatare a oilor. Brânzeturile de oaie se produc mai ales în judeţele montane, cu păstorit transhumant, în timp ce în zonele de câmpie se produc mai puţine. Cum să nu-şi mai vândă oierii din Sibiu, Apuseni etc. produsele lor în Bucureşti, dacă sunt căutate de populaţie?

Oieritul este o activitate foarte rentabilă. Oierii au fost bogaţi chiar şi în socialism, când îşi permiteau autoturisme de teren şi alte facilităţi pe care alţi fermieri nu le aveau. Acum, îşi permit elicoptere pentru urmărirea turmelor, telefoane celulare la fiecare cioban etc. Dacă dispuneţi de suficienţi bani pentru a vă procura o turmă, documentaţi-vă din bibliografie şi treceţi la treabă!

5. Creşterea porcinelor.

Această activitate este rentabilă chiar şi în gospodării individuale sau ferme foarte mici. Porcii nu sunt pretenţioşi la hrană, astfel că li se pot administra nutreţuri concentrate, resturi din gospodărie, dovleci porceşti şi resturi vegetale din fermele legumicole. În fermele mari, aceştia se cresc organizat, sub îndrumarea specialiştilor.

astfel că se cunoaşte din timp rentabilitatea fiecărui lol destinat sacrificării pentru

carne şi piele. Crescătoriile de porci nu se pot face însă în preajma localităţilor, din cauza mirosurilor neplăcute pe care le degajă. Gunoiul de porc este însă un excelent îngrăşământ pentru legume, la fel ca şi cel de păsări.

În România, se cresc mai multe rase de porci, pentru carne, slănină şi piele. Dacă nu dispuneţi de un capital de pornire mare, puteţi consulta lucrarea *Creşterea porcinelor* în fermele mici. de Zeneci Nicola, pentru a vă face o părere despre lentabilitatea acestei afaceri. Dacă vi se pare că folosesc în mod obsesiv cuvântul *rentabilitate*, aflaţi că n-o fac întâmplător: vreau să vă imprim în creier o regulă de activitate. Ce regulă? *în primul rând, trebuie să ne întrebăm dacă afacerile planificate de noi vor fi rentabile. Abia după ce ne convingem că sunt rentabile, ne putem permite să investim în ele*. De la această regulă, există o singură excepţie, când săvârşim anumite acţiuni din pură plăcere. De exemplu, noi avem o papagaliţă vorbitoare, care nu aduce alt venit decât buna dispoziţie, însă consumă destul de mult.

6. Creşterea vacilor de lapte este rentabilă în orice situaţie: în gospodărie ţărănească, în ferme mici, în ferme mari. De la vaci, obţinem lapte timp îndelungat, carne, piele şi coame, după sacrificare. Laptele de vacă şi mulţi tudinea de produse derivate din el (iaurt, smântână, lapte bătut, telemea, brânză dulce etc.) asigură venituri mari celor care se ocupă cu creşterea şi exploatarea vacilor. Această activitate este bine organizată, la nivel naţional, pe

232

233

bazine de producţie dominate de diverse firme procesatoare (Napolact, Danone etc). Vacile nu sunt animale pretenţioase: se cresc şi se hrănesc uşor, cu vegetale şi nutreţuri combinate. Rasele cele mai productive sunt precizate în lucrările din bibliografie.

Dacă dispuneţi de o sumă potrivită de bani şi de un teren adecvat păşunatului, vă puteţi crea o fermă de vaci cu lapte de o dimensiune mai mică, cu posibilităţi de dezvoltare. Majoritatea marilor ferme au plecat de la 10 – 15 vaci şi au crescut progresiv, pe măsură ce efectivul s-a înmulţit, pe cale naturală. În comerţ, găsiţi toate utilajele necesare mulgerii, limpezirii şi livrării laptelui către procesatori.

7. Creşterea bivoliţelor (babulinelor).

Laptele de bivoliţă este superior celui de vacă din mai multe puncte de vedere (conţinutul de grăsimi mai ridicat, enzime etc). El poate concura cu succes produsele lactate de capră, oaie şi vacă, pe piaţa internă şi la export. Din păcate, babulinele se cresc sporadic pe teritoriul ţării noastre. Lipsa lor înseamnă posibilităţi sporite de câştig pentru cei care vor investi în această afacere. Bivolii sunt şi mai puţin pretenţioşi la hrană şi îngrijire decât vacile. Pot fi crescuţi cu succes în zonele de bălţi ale Dunării precum şi în Deltă, unde au mâncare din belşug. *Vă interesează această afacere, datorită lipsei concurenţei şi avantajelor laptelui şi brânzei de bivoliţă*? Informaţi-vă din bibliografie şi apucaţi-vă de treabă! *Cine intră primul pe piaţă cu P'xxiuse de bivoliţă are cele mai mari şanse de câştig*.

Crescătoria de peşte

Această afacere se poate face pe contororpiu (individual), în asociaţie cu alţi parteneri sau obştesc (sătesc sau comunal). Persoanele mai întreprinzătoare au concesionat deja bălţile şi lacurile cu peşte, percepând taxe destul de piperate de la pescarii amatori. *Afacerea este rentabilă din mai multe puncte de vedere*:

a. Investiţia iniţială este mică.

b. Cu unele excepţii, peştele de crescătorie nu trebuie hrănit.

c. Consumul de peşte proaspăt în România este obişnuit iar cerinţele, în continuă creştere.

d. Asociaţiile de pescari amatori sunt multe şi active, astfel că permisele de pescuit în bălţile (iazurile, lacurile) private aduc mulţi bani.

e. Creşterea unor peşti mai deosebiţi, cum ar fi păstrăvii pentru carne şi sturionii, pentru icre, produce venituri importante.

f. După popularea apei cu peşte, singura muncă este prinderea şi vânzarea acestuia sau, după caz, încasarea sumelor de bani de la pescarii amatori.

În concluzie, crearea unei crescătorii de peşte, în zonele de munte (păstrăvarii), de deal şi şes este rentabilă

234

235

pe termen îndelungat. Ea vă poate oferi o sursă constantă de bani întreaga viaţă.

1. Balta (iazul, lacul) proprietate privată se poate amenaja în locuri prielnice, chiar pe suprafeţe mai mici, pentru consumul casnic şi pe suprafeţe ceva mai mari, pentru vânzare. Un amic de-al meu din judeţul Giurgiu şi-a amenajat o baltă de 1, 5 ha, cu izvoare naturale. Investiţia iniţială l-a costat destul de puţin. A cumpărat un teren pe care trecea un pârâu şi a plătit excavarea acestuia la 1, 5 m adâncime. A plantat marginile cu răchită (salcie) şi stuf, plante care se prind foarte uşor. După aceasta, a populat iazul proaspăt construit cu icre fecundate şi puiet cumpărat de la altă fermă. Acum, după trei ani de la efectuarea investiţiei iniţiale, poate trăi onorabil numai din peştele scos din iaz. Dacă aveţi condiţii similare, nu mai staţi pe gânduri! Investiţi ceva la început, apoi trăiţi liniştiţi din exploatarea iazului.

2. Dacă aveţi posibilitatea să creaţi o baltă de mari dimensiuni, care vă solicită investiţii iniţiale mari, vă puteţi asocia cu prieteni foarte buni şi rude apropiate, pentru a evita eventualele înşelăciuni. După ce obţineţi autorizaţiile necesare de la mediu şi primăriile locale, puteţi excava terenul, construi barajul (unde e nevoie) şi popula balta cu puiet sau icre fecundate. Cu aceasta, afacerea este gata de exploatare. Peştele se înmulţeşte şi creşte fără niciun efort din partea dumneavoastră.

3. Iazurile (bălţile, lacurile) săteşti şi comunale sunt o necesitate strictă. În mod normal, niciun sat (comună) n-ar trebui să fie lipsit de un iaz, din următoarele motive:

a. Iazul (balta, lacul) creează un microclimat favorabil ploilor şi asigură apă pentru irigaţii.

b. Apa din iaz foloseşte la adăpatul animalelor aflate la păşunat liber.

c. Iazul se poate popula cu diferite specii de peşte, devenind o sursă de câştig pentru obşte.

Dacă sunteţi primari sau consilieri comunali ori aveţi posibilităţi de a influenţa deciziile acestora, îndemnaţi-i să creeze bălţi (iazuri, lacuri) în orice loc pretabil din comună! Investiţia nu e deloc mare şi poate fi făcută prin efort obştesc. Excavaţi şi îndiguiri un teren dintre două coline, prevăzut cu un izvor natural! În lipsa izvorului natural, puteţi trage apă dintr-un râu apropiat, printr-un canal. Dacă zona de creare a iazului este foarte aridă, puteţi folosi apa din puţuri săpate anume pentru a alimenta iazul. În acest caz, cheltuiala cu pomparea apei este compensată de avantajele economice ale lacului (irigaţii, peşte). Vă amintiţi de manifestaţiile din această vară (2007), cândţ aranii din zona de est a Munteniei au strigat *Vrem să trăim. Daţi-ne apă*! *Până şi în cele mai secetoase zone se pot crea lacuri, iazuri, bălţi. Investiţia iniţială şi cheltuielile de întreţinere sunt de zeci de ori mai mici decât beneficiile*. Schimbarea climei a produs apariţia unui fenomen pe care speram să nu-l văd în România: apa de irigaţii se cumpără. De ce să v-o cumpăraţi, dacă puteţi să vă amenajaţi un iaz comunal ori sătesc?

Vi se pare că insist prea mult pe această temă? în copilărie, am văzut cum sătenii din zona mea natală au construit un iaz de acumulare, la cazma, deoarece pe atunci nu

236

237

erau excavatoare ori alte mijloace tehnice moderne. Ei au captat un izvor de sub un deal, cu un debit ceva mai gros decât un creion. În primăvară, iazul s-a umplut din apa rezultată din topirea zăpezii, apoi apa a fost întreţinută de izvoraş. Pe malurile lacului, au crescut sălcii şi iarbă grasă, bună de păşunat. Peştele l-a umplut şi este pescuit de fiecare ţăran. În zilele călduroase, iazul devine ştrand. El a schimbat microclimatul secetos din zonă, astfel că în preajmă s-a putut planta o pădure sătească mixta: salcâmi, cireşi amari, tei, frasini, fagi. Fauna de pădure şi-a făcut apariţia, din alte zone şi s-a înmulţit. Fiecare sat al României trebuie să-şi planteze o astfel de pădure, pentru apărarea de vânturi aspre, precum şi pentru foloasele ei: fructe de pădure, lemn de foc, animale de vânat. Am văzut la televizor un sat mare, din nordul

Moldovei, care nu avea măcar o perdea de protecţie, astfel că oamenii făceau focul cu tizic (balegă de bovine amestecată cu paie şi uscată de Soare). Mare ruşine! Oare, primarii şi consilierii din acea comună ce citesc, cum gândesc şi ce fac pentru banii pe care îi primesc de la obşte? *Aţi înţeles că, dacă locuiţi într-un asemenea sat, trebuie să vă creaţi un iaz şi o pădure mixtă*?

Mică industrie alimentară în perioada socialistă, unele ramuri ale industriei agroalimentare s-au dezvoltat bine, producând masiv, pentru uz intern şi pentru export. Laboratoareale şi fabricile de prelucrare a diverselor produse agroalimentare (legume, fructe, carne, făină etc.) erau amplasate în bazinele agricole mari, astfel că nu duceau lipsă de materie primă majoritatea anului. O bună parte din materia primă era livrată organizat, de către CAP-uri şi IAS-uri, la preţuri convenabile, aşa că produsele finite erau mult mai ieftine decât în prezent.

După „revoluţie", multe fabrici şi laboratoare de prelucrare a produselor agroindustriale au fost vandalizate sau închise, datorită lipsei de rentabilitate. Micii producători dispersaţi nu mai puteau susţine cu produsele lor cererile de industrializare. *Întreprinderile agroalimentare care au mai rămas precum şi cele nou înfiinţate de întreprinzători harnici nu acoperă necesarul de consum intern. Din această cauză, am ajuns să importăm, pe valută, cele mai simple preparate agroalimentare*: mazăre conservată (din SUA); porumb dulce (din SUA şi Mexic); castraveţi muraţi (din Bulgaria); biscuiţi (din Franţa, Turcia etc); fructe confiate (din Turcia. Italia etc); fructe uscate (din

238

239

Turcia, Italia etc); ciuperci conservate (din China) etc. E o adevărată ruşine că ne cumpărăm cele mai simple produse, pe care putem să le producem şi noi. E o ruşine şi o mare paguba. *Banii cu care sunt plătite importurile de astfel de produse ar trebui să intre în buzunarele întreprinzătorilor români, asigurând un circuit economic sănătos* (banii ar rămâne în ţară, asigurând îmbogăţirea băştinaşilor).

Dacă aţi reuşit să procuraţi un capital de 20 – 50.000 euro, din vânzarea unui imobil, moştenire. împrumut sau altă sursă, puteţi să vă organizaţi un laborator sau făbricuţă de industrie agroalimentară. Dacă veţi acţiona ştiinţific şi cu prudenţă, vă veţi recupera rapid investiţia şi veţi începe să obţineţi beneficii din ce în ce mai mari, pe măsură ce deveniţi tot mai cunoscut.

Vă puteţi baza pe următoarele reguli:

a. Utilajele pentru anumite genuri de produse agroalimentare sunt destul de ieftine (covrigărie, panificaţie, murături, uscare legume şi fructe, compoturi de fructe etc).

b. Înainte de a face investiţia, verificaţi bine sursele de materie primă! Acestea trebuie să fie sigure şi să vă aprovizioneze ritmic, întreg sezonul sau întregul an. Eventual, creaţi-vă ferme legumicole sau pomicole cu acest scop!

c. *Iniţial, alegeţi-vă numai unul două produse agroalimentare cu care să lucraţi sigur şi eficient*! De exemplu, dacă sunteţi într-un bazin cu producţie mare de castraveţi, puteţi să vă specializaţi numai în castraveciori muraţi şi în oţet, la borcane. În acest caz, investiţia este mică (o clădire cu un depozit, un laborator şi o magazie de produse finite)

şi vă puteţi impune uşor pe piaţă. După ce v-aţi făcut un nume (o marcă, un brand) şi un portofoliu de clienţi, vă puteţi extinde afacerea.

d. Cheltuielile cu personalul din industria agroalimentară sunt mai reduse decât la obiectivele economice cu flux continuu, deoarece o mare parte din laboratoarele agroalimentare pe care le vom analiza lucrează numai în anumite sezoane. De exemplu, puteţi conserva castrave ciori numai din primăvară şi până în toamna, deoarece iarna aceste legume de seră sunt prea scumpe.

e. *Când v-aţi ales afacerea, din mulţimea de afaceri de acest tip, căutaţi cele mai bune şi mai atractive reţete, încât să „spargeţi" piaţa*! Puteţi folosi şi mărcile vechi, din perioada socialistă, cu care populaţia s-a obişnuit deja şi le cumpără. De exemplu, producătorul siropului în sticle stri ale, identice cu cele din socialism, s-a orientat

foarte bine, deoarece are cumpărători deja formaţi (şi eu cumpăr astfel de siropuri).

f. Înainte de a face investiţia, documentaţi-vă în amănunt cu toate normele legale, interne şi europene, privind afacerea: norme de mediu, norme de igienă, inter dicţii de conservare în anumite feluri, modul de etichetare pentru uz intern şi export etc! De la bun început, trebuie să vă stabiliţi ca obiectiv de viitor şi exportul către alte naţiuni din UE, deoarece această activitate este mult mai rentabila decât vânzarea pe piaţa internă.

g. *Când aţi început producţia, impuneţi-vă pe piaţă printr-o reclamă penetrantă, chiar dacă aceasta vă costă nişte bani*! Vă veţi recupera banii cheltuiţi cu reclama din

240

241

vânzarea mai multor produse, cu preţuri un pic mai mari. Scopul reclamei trebuie să fie nu simpla informare, ci crearea unor obişnuinţe de cumpărare şi consum la cât mai mulţi clienţi.

h. *Majoritatea covârşitoare a preparatelor pe care vi le sugerez în acest capitol sunt rentabile*, deoarece gospodinele moderne, prea ocupate cu serviciul şi alte activităţi, nu mai au timp să le producă în gospodărie, în cantităţi mici. Chiar şi ţăranii cumpără conserve de legume, fructe şi diverse preparate din carne cu legume, deoarece li se pare mai comod.

I. *Puteţi da lovituri de piaţă cu produse deficitare sau inventate de dumneavoastră, după reţete tradiţionale*. De exemplu, eu n-am văzut în comerţ afinată, rachiu de cireşe amare, conserve româneşti de porumb dulce (la borcan), ştevie conservată şi multe alte produse căutate de consumatori. Eu sunt un mare consumator de porumb zaharat şi mă deranjează faptul că majoritatea conservelor de acest fel (în saramură, refrigerate) sunt străine.

j. Aliaţi-vă cu alţi producători şi vânzători de produse agroalimentare pentru a impune, prin reclamă insistentă, deviza *Consumaţi produse româneşti pentru a vă îmbogăţi*! Cumpărătorii români de produse româneşti chiar câştigă, deoarece dumneavoastră, întreprinzătorii, plătiţi impozite, TVA şi alte taxe care ajung la buget, de unde sunt distribuite către populaţie, ca pensii, salarii, subvenţii pentru medicamente etc. *Profitul firmelor străine pleacă în alte ţări şi îmbogăţeşte alte naţiuni. Dumneavoastră trebuie să explicaţi acest mecanism simplu cumpărătorilor români*.

k. Puneţi mare accent pe produse ecologice, deoarece acestea sunt de două-trei ori mai scumpe decât produsele obişnuite! în momentul în care aţi demonstrat organelor de specialitate că produsul dumneavoastră este ecologic, etichetaţi-l cu acest cuvânt, în româneşte şi în câteva limbi de circulaţie europeană! El îşi va face sigur loc pe piaţă în continuare, vă prezint câteva idei de afaceri cu produse agroalimentare, din care dumneavoastră vă puteţi alege cea mai potrivită cu capitalul şi sursele de materii prime de care dispuneţi.

Legume preparate prin fierbere şi sterilizare

1. *Bulionul de roşii* sau pasta de tomate a fost un produs românesc foarte cunoscut la export. Imediat după 1989, a dispărut de pe piaţă, apoi a reapărut în cantităţi insuficiente, multe, din import. Tehnologia de producţie en gross a bulionului este simplă şi nu necesită utilaje foarte scumpe. Puteţi aborda această afacere, dacă sunteţi într-un bazin de producţie a tomatelor pentru industrializare.

2. *Bulionul de ardei graşi sau de gogoşari* este o adevărată delicatesă, însă n-am mai întâlnit-o de mult pe piaţă. Puteţi aborda cu succes această afacere.

3. *Sosul picant* (ketchup) din roşii şi mirodenii are o tehnologie simplă de fabricaţie şi se consumă în cantităţi foarte mari, de către populaţie şi localuri de alimentaţie publică. Poate fi exportat.

4. *Roşiile şi bârnele în bulion* se prepară uşor şi au desfacere sigură în piaţă.

5. *Ghiveci în bulion*, o reţetă uşor de preparat, pe care o puteţi transforma în afacere.

6.

1.

242

6. Ardei conservaţi pentru umplut, la borcan.
7. Salată de ardei în bulion.
8. Vinete pregătite pentru musaca sau consum. Conserve de legume cu sos de roşii şi ulei:
1. Ardei umpluţi;
2. Vinete umplute;
3. Roşii umplute;
4. Ghiveci călugăresc, foarte apreciat de vegetarieni;
5. Zacusca, produs cu desfacere sigură;
6. Vinete împănate;
7. Salată de dovlecei.
Legume sterilizate în apă cu sare:
1. Mazăre verde;
2. Fasole verde, ţucără sau grasă;
3. Conopidă;
4. Dovlecei;
5. Spanac;
6. Roşii conservate întregi;
7. Vinete pentru tocat;
8. Ţelină în felii;
9. Gulii cu frunze;
10. Morcovi;
11. Tarhon;
12. Porumb zaharat.
Aveţi la dispoziţie 25 de tipuri de conserve de legume, din care să alegeţi una-două, să vă faceţi afacerea. Modul de preparare a fiecăreia îl găsiţi în bibliografie sau la meşterii care au lucrat în această industrie.
În continuare, vă prezint câteva tipuri de compoturi care se pretează la comercializare:
1. Compot de cireşe;
2. Compot de vişine;
3. Compot de prune tuleu gras;
4. Compot de prune renglod (Reine Claude);
5. Compot de pere descojite sau cu coajă;
6. Compot de caise;
7. Compot de piersici;
8. Compot de căpşuni;
9. Compot de mere;
10 Compot de gutui;
11. Compot de agrişe;
12. Compot de afine;
13. Compot de măceşe;
14. Salată de fructe (compot de fructe amestecate);
14. Compot de coacăze;
15. Compot de coarne.
Pentru toate acestea, găsiţi reţetarul în bibliografie.
Sucurile şi nectarurile naturale de fructe au mare căutare. Piaţa românească prezintă sortimente sărace, mai ales din import. Utilajele pentru producerea lor pe cale industrială nu sunt complicate, nici scumpe, aşa că puteţi aborda şi această afacere, pentru una sau mai multe reţete din cele prezentate în bibliografie sau în alte cărţi. Eu vă prezint câteva esemple din bibliografie:
1. Mustul de struguri poate fi consumat tot timpul anului, dacă este „tăiat din fiert”. E un suc natural excelent.
2. Suc şi nectar de caise;
3.

1.
— 244
245
3. Suc de măceşe de uz alimentar şi medical.
4. Suc de afine cu şi fără zahăr.
5. Suc de coacăze cu şi fără zahăr;
6. Suc de zmeură preparat la rece sau fiert;
7. Suc de vişine;
8. Suc de cireşe;
9. Suc de fragi;
10. Suc de agrişe;
11. Nectar de piersici;
12. Must de mere.

Din fructe, se obţine o gamă variată de siropuri alimentare. Tehnologia de producere a siropruilor nu este complicată sau scumpă, fapt pentru care o puteţi aborda pentru soiul de fructe de care dispuneţi din belşug. În bibliografie, veţi găsi reţete pentru producerea următoarelor siropuri: sirop de zmeură fermentat, sirop de vişine, sirop de fragi, sirop de caise, sirop de trandafiri, sirop de cătină.

Jeleul (pelteaua) este un produs mult apreciat de copii. El se poate vinde la borcanele sau în cutii, decupat în diverse forme. Tehnologia care oferă produsul la borcanele este mai economicoasă şi mai uşor de aplicat. Producerea jeleului e o afacere rentabilă în orice situaţie, deoarece dulciurile naturale se consuma în mari cantităţi în toate ţările UE. în bibliografie, veţi găsi metodele de preparare a mai multor feluri de jeleuri: jeleu de coacăze, jeleu de mure, jeleu de prune roşii, jeleu de caise, peltea de gutui, peltea de mere.

Gemurile de fructe au o tehnologie uşoară de producţie şi se consumă în cantităţi mari. În mediul familial
246
sau în instituţii (spitale, grădiniţe, azile, cantine etc). Din fructele autohtone, aflate la dispoziţia dumneavoastră, puteţi produce diverse gemuri: gem de vişine, gem de caise, gem de fragi, gem de coacăze, gem de piersici etc.

Piureurile de fructe sunt conserve preparate din fructe zdrobite. Sunt economice, deoarece se pot prepara şi din fructe mai mici, lovite, necoapte sau prea coapte. Acest produs era prezent pe piaţa socialistă, însă acum nu se mai prea găseşte. Mai cunoscute sunt piureul de mere, piureul de castane, piureul de merişoare de pădure, „mierea” din struguri, marmeladă cu „miere” de struguri.

Fructele se pot conserva bine şi în alcool (rom, rachiu). Pe piaţa românească nu se găsesc astfel de produse, în reţetarul din bibliografie se prezintă metoda de conservare în rom a fragilor, zmeurii, cireşelor, vişinelor, caiselor, boabelor de struguri tămâioşi etc. *Puteţi da o lovitură de piaţă cu aceste produse*, deoarece sunt atractive şi nu aveţi concurenţă.

Băuturile cele mai selecte, obţinute din fructe şi alcool, din care puteţi face afaceri, sunt afinată, vişinata, caisata, rachiul de cireşe amare.

Marmeladele se fac din toate fructele. În două variante: dintr-un singur fel de fructe (prune, pere, piersici etc.) sau din fructe amestecate. În adolescenţa mea, marmeladele se găseau la toate magazinele alimentare, la preţuri scăzute. În mod normal, producţia lor ar trebui reluată, deoarece mai mult de jumătate din populaţia ţării noastre este săracă şi ar cumpăra mai degrabă o marmeladă ieftină, decât un jeleu scump.
247
uketurile se prepară după o tehnologie care păstrează aroma fructelor şi consistenta lor. Mai cunoscute sunt dulceaţa de vişine, dulceaţa de caise verzi, dulceaţa de nuci verzi, dulceaţa de trandafiri, dulceaţa de prune verzi sau prune coapte, dulceaţa de caise coapte, dulceaţa de pepeni verzi, dulceaţa de coarne, dulceaţa de smochine.

Conservarea „fructelor prin uscare şi oferirea lor spre vânzare în extrasezon

poate fi o afacere rentabilă. Aţi observat cât de scumpă este o casoletă de 250 de g caise uscate, importate de la turci sau italieni? Noi de ce n-am fi în stare să producem fructe uscate la fel de aspectuoase şi mai ieftine? în bibliografie, găsiţi metode de uscare a caiselor, prunelor, merelor, perelor, gutuilor, cireşelor, corcoduşelor, afinelor, vişinelor, coarnelor şi măceşelor. Multe din aceste produse uscate sunt şi de uz medical, astfel că nu veţi duce lipsă de clienţi.

Şi legumele se pot usca, pentru consum ulterior. Mai cunoscute sunt mazărea uscată, lintea uscată, fasolea uscată, ardei uscaţi pentru umplut, ardei gras uscat pentru ciorbe şi ghiveci, ardei iute pentru boia, ţelină uscată, morcovi uscaţi, conopidă uscată, gulii uscate, ceapa uscată, cartofi uscaţi, varză uscată etc. *Astfel de alimente se folosesc mai ales ca rezerve de hrană pentru armată şi cantine, aşa că afacerea este uşor de făcut*.

Murăturile sunt alimente de larg consum tot timpul anului. La noi se glumeşte pe seama vecinilor bulgari, mari meşteri la pus murături, dar v-aţi întrebat ce câştiguri realizează aceştia din exporturi către ţările din Europa? în piaţă găsim un sortiment redus de murături româneşti.

248

de obicei, la butoi, cum nu ne prea convine (varză, castraveţi, gogonele etc). Se impune producerea lor în recipiente mai mici, bine sterilizate, neatinse de mâna vânzătorilor (borcane de 1 – 5 kg).

Cele mai cunoscute murături în apă cu sare, din care puteţi face o afacere sunt: varza acră, varza tocată, murată, ardei, umpluţi cu varză muraţi, castraveţi muraţi, pepeni verzi muraţi, gogonele murate, vinete murate, mere murate, foi de viţă de vie murate (pentru sarmale), murături asortate (cu gutui, mere, pepeni verzi, gogonele, castraveţi etc).

Cele mai comercializabile murături în oţet sunt următoarele: castraveţi cu boabe de muştar, castraveciori mici, gogoşari în oţet, ardei graşi copţi în oţet (aceştia sunt foarte scumpi), ardei pentru salată, ardei umpluţi cu varză, salată de ardei graşi, vinete împănate, salată de fasole păstăi, conopidă marinată, varză roşie, sfeclă roşie coaptă, arpagic, usturoi, tarhon, legume asortate.

Producerea oţetului din fructe este o afacere independentă, din care puteţi câştiga bine. Cele mai cunoscute oţeturi sunt din vin şi din mere.

Ciupercile se pot conserva prin uscare, prin conservare în saramură şi prin marinare. Beneficiarii acestor ciuperci sunt pizzeriile, restaurantele, cantinele diverselor instituţii (spitale, azile, grădiniţe, şcoli).

Nu vă puteţi plânge că legumele şi fructele din România nu vă oferă o largă gamă de produse conservabile şi valorificabile cu câştig. Trebuie doar să vă faceţi calculul de rentabilitate şi să vă apucaţi de treabă. Tehnologiile

249

de import au impus moda conservării anumitor legume (porumb zaharat, legume pentru mâncăruri şi salate etc). prin refrigerare. În pungi de material plastic. Această tehnologie e mai scumpă, datorită cheltuielilor de refrigerare (energie electrică), însă, dacă s-a impus ca modă de consum, trebuie s-o exploataţi cu câştig. De pildă, puteţi face o afacere complexă: cultivaţi câteva hectare de porumb zaharat, apoi conservaţi producţia obţinută în apă cu sare (la borcane) sau prin refrigerare (în pungi). Majoritatea persoanelor cu venituri medii şi bune consumă astfel de produse vegetariene. Nu e păcat să cumpărăm produse americane şi mexicane, când ni le puteţi oferi dumneavoastră, la preţuri bune?

*

* * *

O importantă şi rentabilă ramură a industriei agroalimentare. accesibilă şi dumneavoastră, se ocupă de prelucrarea, conservarea şi vânzarea produselor din carne de vită, porc, caprine, ovine, păsări, peste. Zeci de afaceri mai mari sau mai mici sunt la dispoziţia dumneavoastră şi în acest sector. Nu vă consideraţi prea mici pentru a vă apuca de o anumită activitate din această ramură, căci nu se ştie de unde sare iepurele! De exemplu, cine ar fi bănuit că o mică localitate din judeţul Buzău, Pleşcoi, va da un

brand de cârnaţi recunoscuţi la nivel naţional? Totul este posibil, dacă munciţi mult şi cu seriozitate. În acest domeniu, în care consumul este imens şi rapid, trebuie să fiţi mereu prezent în piaţă, cu produsele solicitate de cumpărători. În bibliografie, găsiţi instrucţiuni pentru conservarea cărnurilor prin afumare, uscare şi condiţionare, aşa cum se practică în fabricile de salamuri cu tradiţii. Dumneavoas-tară puteţi porni de la ceva mai modest şi mai accesibil, urcând mereu, pe măsură ce câştigaţi experienţă şi bani. Vă prezint numai câteva exemple, pentru a vă trezi interesul:

1. Producerea cârnaţilor proaspeţi şi afumaţi, cu o anumită compoziţie, care să atragă clientela.
2. Producerea şuncii şi kaiserului, bunătăţi în care ardelenii sunt neîntrecuţi.
3. Producerea pastramei de porcine, ovine şi caprine.
4. Producerea pateului, în făbricuţe utilate modern.
5. Conservarea peştelui prin afumare sau uscare, mai ales în Deltă.
6. Marinarea anumitor specii de peşte.
7. *Producerea conservelor mixte, atât de apreciate de turişti şi muncitori*: conserve de fasole boabe cu cârnaţi sau costiţă afumată, conserve de mazăre cu carne, gulaş (guiaş), sărmăluţe în foi de viţă sau varză semipreparate, pui sau curcan afumat, ruladă de carne de pasăre afumată etc.

Ştiţi ce aveţi de făcut. Prospectaţi piaţa şi vedeţi ce produse lipsesc! Calculaţi-vă investiţia şi intraţi pe piaţă cu produsele proprii!

250

251

* * *

Produsele lactate vă oferă posibilităţi largi de afaceri, chiar mai bune decât a marilor procesatori pe care îi vedeţi deja în piaţă. Marii procesatori (Danone etc.) au cheltuieli şi inconveniente pe care dumneavoastră, proprietarul unei mici făbricuţe, nu le veţi întâmpinaniciodată. Astfel, o mare firmă are un aparat funcţionăresc mare, foloseşte ambajale scumpe, de unică folosinţă şi cheltuie foarte mult cu reclama. Dacă dumneavoastră exploataţi deprinderile de consum ale generaţiei mature şi a treia, de a livra produsele lactate în recipiente de sticlă, reciclabile, la un preţ mai scăzut decât marii procesatori, le furaţi clientela.

Ce problemă trebuie să vă puneţi înainte de a face investiţia? Problema achiziţiei de lapte proaspăt, din bazinul geografic în care vă stabiliţi. Dacă în zonă nu aveţi crescătorii de vaci pentru lapte, nici să nu vă treacă prin cap să aduceţi laptele de la mari depărtări! Ca firmă mică, cu personal puţin, mai mult din familie, *puteţi achiziţiona laptele proaspăt la un preţ puţin mai ridicat decât procesatorii mari*. Astfel, le furaţi sursa de aprovizionare. În afaceri, nu există milă, ci concurenţă acerbă, aşa că *nu* trebuie să ezitaţi să intraţi pe terenul marilor procesatori.

Ce puteţi produce şi livra, cu preţ uşor mai scăzut şi cu inscripţia *produs românesc*? Lapte dulce mai mult sau mai puţin degresat, lapte bătut, iaurt şi smântână. Nu vă încurcaţi cu tot soiul de reţete complicate, pe care le vedeţi prin reclamele marilor procesatori de lactate! *Majoritatea populaţiei consumă produse lactate simple*, pe care vi le-am enumerat şi de preferinţă româneşti. Trebuie să faceţi precizarea *produs românesc* pe etichetă, deoarece mulţi procesatori străini şi-au botezat firmele cu nume româneşti; profitul lor merge însă în străinătate. Dacă veţi proceda cum v-am sfătuit, veţi descoperi că, *în scurt timp, veţi coaliza în jurul dumneavoastră furnizori şi consumatori români, sătui de produsele sofisticate, dar prea scumpe, ale procesatorilor mari (străini)*. De pildă, aceşti procesatori achiziuonează laptele proaspăt cu preţuri de trei ori mai mici decât îl vând după degresare, obţinând un câştig mai mare de 300%. Dumneavoastră veţi practica preţuri moderate şi veţi ocupa piaţa românească.

Nu vă vorbesc numai din cărţi. Am avut un amic care a pornit o mică fabrică de lactate la Balta Doamnei, jud. Prahova. Afacerea îi mergea bine, însă a murit într-un accident de maşină.

*

* * *

Afacerile cu produse de patiserie şi de panificaţie merg bine. În special în anumite

zone şi în anumite sezoane. De exemplu, în zonele cu mare aflux de turişti sau băştinaşi se pot vinde foarte bine covrigi, gogoşi, pateuri, fursecuri, plăcinte, napolitane etc. Un cuptor modern pentru copt pâine nu costă mare lucru, se poate *instala şi într-o cameră, însă aduce venituri importante. În viitor, fiecare*

252

253

comună îşi va avea propria brutărie şi propria patiserie, fapt pentru care ar trebui să vă grăbiţi să ocupaţi piaţa. Vremea când pâinea se aducea rece, de la oraş, a trecut.

O altă afacere rentabilă o constituie producerea diferitelor sortimente de biscuiţi şi napolitane. Utilajele necesare nu sunt scumpe iar produsele se vând vreme îndelungată. După 1989, producţia românească de biscuiţi a căzut brusc, astfel că am ajuns să cumpărăm toate vechiturile din Turcia, Italia, Franţa etc. Produsul *Eugenia*, atât de încetăţenit la consum, dispăruse complet. Câţiva întreprinzători români inimoşi au pus umărul la refacerea fabricilor româneşti de biscuiţi, *însă importurile de produse străine, sub etichetă românească, sunt încă la putere*. Trebuie să facem ceva în acest domeniu, în care investiţia nu este mare. Un cititor de-al meu, inginer, a ajuns şomer în 1993. Întâmplător, a pus mâna pe cartea mea *Arta succesului la români*. Mobilizat de ea, a înjghebat o mică fabrică de pompe, într-un hangar, cu utilaje de la fier vechi. Afacerea s-a dezvoltat, aşa că au apărut bani de investiţii. Şi-a dezvoltat fabrica de pompe la nivel modern, iar cu restul banilor a făcut o fabrică de biscuiţi (1996). *Nu putea produce pe măsura cererilor de piaţă*. Dacă vă interesează o astfel de afacere, informaţi-vă, faceţi-vă calculul de rentabilitate şi treceţi la treabă!

Pastele făinoase şi macaroanele fac parte din consumul curent al românilor. După 1989, multe fabrici de profil au fost falimentate, astei că am ajuns să importăm astfel de produse din Italia. Investiţia într-o făbricuţă de macaroane ori alte paste făinoase este mică, însă veniturile sunt foarte mari. Situaţia este similară şi în alte domenii ale prelucrării produselor de panificaţie: napolitane, porumb expandat, orez expandat etc. Am fost prima ţară socialistă producătoare de pufuleţi comestibili, din care exportam în Polonia, Ungaria, URSS etc. Cine îi mai produce? Cine mai produce fulgi de porumb, atât de căutaţi de oamenii moderni, pentru hrana proprie şi a copiilor? Cine mai produce floricele de porumb zaharate şi colorate? Cine mai produce grâu expandat pentru consum? Cine mai produce napolitane? Aţi înţeles ca şi acest domeniu al industriei agroalimentare vă oferă largi posibilităţi de câştig?

*

* * *

Producţia de alcool şi băuturi alcoolice constituie o mină de aur. Nu întâmplător, la noi s-a vorbit de mafia alcoolului. Aţi văzut şi dumneavoastră, prin presă, ce sume enorme au câştigat producătorii de alcool din sfeclă, porumb, grâu. Aţi văzut indivizi care câştigau milioane, fabricând diverse băuturi alcoolice în căzile de baie din apartamente sau magazii. Această afacere este deosebit de rentabilă, însă eu *nu* vă învăţ s-o faceţi ilegal. De la bun început, vă atrag atenţia să studiaţi şi să respectaţi toate normele legale care reglementează producerea alcoolului şi a băuturilor alcoolice. Abia după aceasta, vă puteţi apuca de un anumit sortiment de băutură, să faceţi bani ca producător.

Cu titlul de exemplu, vă prezint câteva direcţii de acţiune scăpate din atenţia producătorilor de băuturi alcoolice:

*

255

1. Secărica este o băutură alcoolică naturală, din secară, cu gust plăcut şi aromă specifică. A intrat în obişnuinţele de consuni ale populaţiei de la oraşe şi sate. Din păcate, după 1989, a dispărut din comerţ, datorită scăderii producţiei de materie primă (secară). Puteţi relua producţia acestui tip de rachiu, cu marca tradiţională (spicul de secară). În acest scop, trebuie să dispuneţi de un teren adecvat culturii de secară, încât să vă produceţi materia primă pentru un sezon întreg. Distileria propriu-zisă nu cere investiţii mari. Ambalajele pot fi cele tradiţionale, din sticlă sau din mase plastice. Dacă vă apucaţi de această afacere, nu uitaţi să vă înscrieţi marca (brandul) la OSLM, pentru

a evita concurenţa neloială! *Cine se apucă primul de această afacere dă lovitura*.

2. *Rachiul de pere*, ambalat în sticle de formă bombată, cu o pară în interior, a ajuns o raritate, încât se vinde numai pe la shopuri. Este un produs tipic românesc, cu rentabilitate ridicată. Procedeul de obţinere nu este greu. În primul rând, comandaţi la o sticlărie carafele în formă de pară şi cu gâtul ceva mai larg! Cu această ocazie, daţi de lucru şi sticlarilor. În al doilea rând, legaţi aceste carafe în peri, cu câte o fructă înăuntru, să poată creşte până la deplina maturitate. Toamna, culegeţi carafele cu pere şi puneţi în ele rachiul obţinut prin distilarea perelor coapte şi zdrobite! Botezaţi cumva rachiul respectiv şi înscrieţi-vă marca la OSIM! Aplicaţi etichete aspectuoase pe sticle şi nu uitaţi să faceţi reclamă noului tip de rachiu!

3. *Afinată* are proprietăţi curative. Ca atare, puneţi-o în sticluţe mai mici, cam cum este bitterul suedez.

eţichetaţi-o corespunzător şi oferiţi-o la vânzare ca produs de uz medical!

4. *Reintroduceţi în producţie vechile mărci de băuturi alcoolice cu care populaţia s-a obişnuit*! Aşa sunt, de exemplu. Ţuica *bătrână*. *Rom Jamaica*, *Rachiul de mentă*. *Rachiul de Turţ* etc.

Nici această investiţie nu costă mult: o distilerie modernă, cu puţini angajaţi, materie rimă, ambalaje, o clădire de fabricaţie şi o magazie pentru produse finite.

*

* * *

Ce alte afaceri mai puteţi porni? Fabrică de napolitane; făbricuţă de cornulete şi fursecuri; fabrică de îngheţată; fabrică de rahat şi jeleuri; atelier de pufuleţi sau de floricele de porumb; fabrică de bomboane; atelier de prăjit şi ambalat seminţe de dovleac, floarea soarelui, migdale şi alune etc.

Concluzie: Industria agroalimentară oferă zeci de afaceri mici şi medii, cu posibilităţi ridicate de câştig. Cei care sunt stăpâni pe meserie (pe producerea unui anumit sortiment) câştigă întotdeauna. Deci, trebuie să învăţaţi mult şi să munciţi mai mult, până ce afacerea începe să dea roade. Ulterior, veţi supraveghea numai munca angajaţilor.

256

257

Bani din artizanat

Artizanatul românesc ar putea furniza mijloace de subzistenţa câtorva zeci de mii de persoane răspândite în toată ţara. Din păcate, nu dispune, de centre de instruire pentru producţia de artizanat, astfel că în naţiunea plăteşte ajutor de şomaj la circa 660.000 de oameni buni de muncă. E incredibil că într-o ţară care importă forţă de muncă din China, Tunisia şi alte părţi, funcţionarii statali plătesc ajutoare de eşomaj unor români care trândăvesc. Se vede că nici pe funcţionarii respectivi nu-i prea duce mintea să creeze locuri de muncă pentru şomeri. Sper că prezentul volum să ajungă şi la responsabilii din sectorul forţe de muncă şi să-i determinăm să acţioneze pentru lichidarea şomajului din ţara noastră.

Artizanatul românesc s-a dezvoltat mai mult în perioada socialistă, în jurul unor centre de pregătire şi producţie. Cele mai multe s-au grupat în zonele turistice, pe baza ideii greşite că principalii consumatori de artizanat sunt turiştii străini*. În realitate*, *produsele de artizanat trebuie să fie cumpărate masiv şi de populaţia autohtonă*. *Pentru atingerea acestui obiectiv*, *piesele de artizanat trebuie să devină o moda de larg răsunet în populaţia românească*, *începând cu tinerii*. Cu ce sunt mai aspectuoase zdrenţele arro-americane adoptate masiv de tinerii români, din clipurile de muzică sălbatică? Credeţi că tinerii noştri n-ar purta îi. cojocele, sumane şi alte obiecte de artizanat, create cu bun gust? în anii ’70—80, astfel de îmbrăcăminte era la mare căutare printre tinerii români şi arăta destul de elegantă.

De regulă, nu-ţi dai seama de valoarea unui obiect (de artizanat, în cazul nostru) până ce nu-l vezi la altcineva. De pildă, prin 1996, fiul meu vitreg, student la Grenoble – Franţa, şi-a cumpărat din Maramureş diverse produse de artizanat: cămăşi largi din pânză de cânepă, chimir, bundiţă, suman, clop etc. în timpul liber, se îmbrăca cu ele şi făcea furori prin localurile din Grenoble. Atât de mult şi-a impresionat colegii francezi,

încât în vara următoare au venit în grup, împreună cu fiul vitreg, să vadă zonele româneşti în care populaţia umbla îmbrăcată astfel. Au plecat foarte încântaţi de Maramureş, în special şi de Ardeal, în general.

Aţi intuit ce trebuie să facem? Trebuie să impunem. prin mass media şi vedetele româneşti, moda artizanatului românesc, cu mici modificări care să-l facă şi mai atractiv. Creatorii de modă de la noi se zbat să producă tot soiul de ţoale lălâi, pe care nu le va purta nimeni. Dacă şi-ar pune fantezia la contribuţie, ar scoate din piesele de artizanat din diverse zone nişte obiecte de îmbrăcăminte foarte căutate. *Dumneavoastră puteţi crea acest curent în modă*. Puneţi-vă mintea la muncă, căutaţi şi adaptaţi îmbrăcăminte cu motive artizanale, apoi produceţi piesele cele mai căutate, cu scop de câştig! Aveţi o arie largă de prospectat şi creat: îi cămăşi, cojocele, ilice de blană, sumane cu motive

258

259

naţionale, pulovere lucrate la ignţa, fulare, îmbrăcăminte de copii etc. Puteţi acţiona pe cont propriu, ca simpli artizani sau de pe poziţia de patroni care îndrumă artizanii dintr-o anumită zonă ori din atelierul propriu. Obiectivul de atins este clar: *îmbrăcămintea cu motive artizanale trebuie să devină o modă în rândul românilor şi a turiştilor străini care ne vizitează ţara*.

În continuare, vă propun să trecem în revistă principalele produse de artizanat pe care le puteţi produce şi comercializa în diverse zone din ţară, nu neapărat numai în centrele turistice.

1. Ţesături tradiţionale: scoarţe înflorate sau cu motive geometrice, din lână, bătute în piepteni; cergi; carpete cu motive florale, geometrice sau cu figuri de personaje istorice ori mitologice; ştergare din în cu motive artizanale; marame din borangic, în zonele în care acestea sunt la modă (Oltenia, Muntenia, Dobrogea); feţe de masă din în cu şerveţelele aferente; suporturi ţesute pentru vaze şi pahare; fulare cu motive naţionale; minicarpete suvenir, cu imagini din anumite obiective turistice etc.

2. Confecţiile şi tricotajele cu motive naţionale pot fi deosebit de numeroase, funcţie de fantezia dumneavoastră: cojocele şi ilice din blană, decorate cu motive naţionale; geci croite din materiale tradiţionale (postav de suman) şi ornate cu motive naţionale; pulovere lucrate în culori vii, cu motive florale, geometrice sau inscripţii; fuste mini cu motive naţionale; îi şi cămăşi uşoare, din cânepă, în pânză topită şi borangic. toate, cu motive populare; căciuli din blană de miel şi de iepure (acestea din urmă erau la modă atât la băieţi, cât şi la fete); cojocele din blană de iepure, miel caracul şi în combinaţie cu tricotaje; pieptare de blănţă sau din lână; cingători cu motive populare; pardesie feminine împletite din lână; căciulite de lână în diverse forme şi cu diverse motive; apărători de urechi etc.

3. Produsele artizanale din lemn sunt foarte variate, începând de la obiecte mari, de folosinţă curentă şi până la modele mini, pentru vitrine. De exemplu, multe persoane îşi decorează grădinile vilelor sau localurile (restaurante, grădini de vară) cu care din lemn în mărime naturală, cu roţi de car, cu mori de apă din lemn ori cu alte produse similare. Lemnul de brad, de tei, de răchită etc, poate deveni doniţe mari şi mici, cofe, ciubere pentru flori, căni, linguroaie şi linguri, spatule pentru mestecat alimentele, vaze de flori, cănite artizanale, frumos încrustate, rame de tablouri sau icoane, jucării, statuete, viori, machete de obiective istorice de interes turistic, farfurii pictate cu motive istorice, tăviţe pentru susţinerea paharelor etc. De foarte mulţi ani, eu ţin lângă masa de scris o cănuţă din răchită, lucrată perfect şi folosibilă ca suport de creioane, pixuri etc. M-aimpresionat dibăcia şi răbdarea cu care bătrânul meşter a încrustat fiecare pane din ea (l-am cunoscut personal). Lemn avem din belşug, din toate esenţele. Vă mai trebuie dorinţa de a face şi câteva scule nu prea scumpe (un strung de lemn, dăltiţe. cuţite).

Din lemn de esenţă mai tare (fag, stejar etc.) sau nobilă (nuc, trandafir) se pot confecţiona artizanal o mulţime de produse vandabile: casete de bijuterii, piese şi cutii de şah şi table, leagăne, scrinuri şi lăzi de zestre

260

261

(încrustate desigur), şezlonguri, balansoare, scrancioabe, săniuţe, mic mobilier sculptat (măsuţe, scaune etc), blazoane după modele istorice, obiecte religioase (crucifixuri, iconiţe etc.) fluiere, bâte de baseball, inele de lemn, mărgele de lemn cu diverse destinaţii, fuse, stative, furci de tors, diverse ornamente etc.

4. Ceramica prelucrată artizanal acoperă o gamă foarte variată de produse de uz gospodăresc şi artistic: oale, ulcele, gavanoase, ghivece pentru răsaduri, străchini, farfurii, ulcioare, vaze, amulete, sfeşnice, suporţi pentru diverse obiecte, platouri, figurine, busturi de personaje istorice sau mitologice, obiecte de ornament, măşti, opaiţe de diverse forme (dovleac, craniu etc), pipe etc Centrele de produse ceramice sunt destul de puţine şi răspândite neuniform pe teritoriul patriei noastre (ceramică neagră – Marginea, jud. Suceava, ceramică roşie – Corund, jud. Covasna etc). *În mod normal, în preajma fiecărui obiectiv de importanţă turistică ar trebui să funcţioneze un centru de ceramică cu specific local* De exemplu, la noi în ţară, în localitatea Tărtăria (Mureş) au fost descoperite tăbliţe de lut cu cea mai veche scriere din lume (mai veche cu 1.500 de ani decât cea din Mesopotamia). Aceste tăbliţe ar putea fi reproduse sub formă de amulete sau simple, la Cluj-Napoca, în preajma muzeului care găzduieşte originalele. Orice turist care vede originalele este dispus să dea 1 – 2 euro pe o amuletă care să-i amintească de vizita sa. Anumite obiective istorice pot fi materializate în piese mai mari, cât un platou sau în figurine. Aşa ar fi, de pildă, castelul Bran (al lui Dracula), castelul Huniazilor, anumite mănăstiri etc. Figurile în ceramică sau ipsos ale regelui Decebal, a unor daci din Columnă sau de la monumentul

Adamclisi, ale marilor noştri voievozi şi ale oamenilor de cultură se pot vinde foarte bine la obiectivele turistice adecvate: ruine de cetăţi, muzee, case memoriale, situri arheologice etc. Vasele de ceramică de uz gospodăresc sunt atât de frumoase, încât pot fi folosite fără reţinere în gospodăriile din oraş, atunci când nu folosesc la ornarea unor balcoane, terase, pereţi.

5. Obiectele de sticlă produse artizanal (manual) sunt foarte scumpe şi mult căutate la export. În ele, se înglobează talentul artistic al sticlarilor noştri, cu nimic mai prejos decât sticlarii din Bohemia sau alte centre vestite din Europa. Un cunoscut de-al meu. Ion Tămâianu, artist sticlar, şi-a ridicat un atelier la Şelimbăr, chiar lângă drumul naţional. A pornit afacerea cu creaţiile proprii şi a ajuns atât de faimos, încât are comenzi din Japonia, SUA şi principalele ţări europene. E un exemplu de voinţă şi dârzenie românească. Ca dânsul, mai sunt puţini, din păcate. După 1989, mai multe sticlării româneşti care se impuseseră pe piaţa internă şi la export au fost falimentate şi închise. Meşterii au ajuns să lucreze în mici ateliere de nişă. O bună parte din meşterii de la fabrica de sticlărie din Botoşani lucrează pentru un patron străin. E normal să muncim pentru alţii, când putem aduna noi banii, pe baza renumelui deja câştigat în decenii de activitate şi a muncii depuse? Nu e normal.

Câte nu se pot face din sticlă prelucrată manual? E suficient să vizitaţi Curtea Sticlarilor din Bucureşti şi să vă minunaţi. Pahare, cupe, vaze, veioze, vase de tip Galle, figurine, obiecte de decorat, vase pictate manual, fructiere, bomboniere, candelabre etc *Investiţia principală sunt oamenii*. Dacă aveţi câţiva sticlari pricepuţi şi vreo 20.000

262

263

de euro, puteţi demara o afacere cu sticlărie artizanală (manuală). Materie primă avem din belşug, aproape în toate zonele ţării iar cumpărătorii nu lipsesc. În perioada socialistă, majoritatea ţărilor din sudul Europei se aprovizionau cu sticlărie şi porţelanuri de la noi (bulgarii, grecii, iugoslavii etc). Chiar şi după 1989, germanii au continuat să cumpere sticlărie prelucrată manual, în atelierele româneşti.

6. Atelierele de porţelanuri s-a dezvoltat în perioada socialistă până la nivel de fabrici de mare capacitate, amplasate mai ales în Ardeal şi sudul ţării. Produsele cu adevărat valoroase, bibelourile de porţelan, au continuat însă să fie produse pe cale artizanală. După 1989, unii meşteri din domeniu şi-au luat soarta în propriile mâini, continuând producţia în ateliere mici. Am cunoscut proprietara unui astfel de atelier, din judeţul Alba şi m-a mirat cât de simplă este producerea porţelanului artizanal,

atunci când ai cunoştinţele necesare. *Un astfel de atelier poate prospera fie şi numai din executarea unor produse personalizate, pentru reclamă comercială, sportivă sau politică. Desigur, marile câştiguri vin din bibelouri foarte fine, cu design deosebit.*

Nici investiţia într-un atelier de porţelanuri nu este foarte mare. Ea nu poate depăşi 30.000 euro, pentru instalaţii cu activitate continuă şi cu un număr mic de muncitori. Important este să porniţi afacerea cu câteva piese de mare căutare, care să fie vândute rapid, pentru a vă recupera investiţia şi a vă dezvolta capitalul circulant. Ulterior, pe măsură ce adunaţi bani, vă puteţi extinde producţia şi către piese de serie, pentru consumul larg al populaţiei (vase, seturi de cafea sau ceai etc).

7. Produsele artizanale din metale cuprind pe cele din metale preţioase, specifice bijutierilor şi pe cele din metale obişnuite. Despre bijuterii nu mai prea avem ce discuta: dacă sunteţi calificat în domeniu şi dispuneţi de capital, veţi avea de muncă întreaga viaţă, deoarece gusturile şi moda din acest domeniu se schimbă mereu. Produsele artizanale din metale obişnuite pot fi minate, strunjite sau lucrate prin tehnici de metaloplastie (tablă de alamă sau aramă scoasă în relief). Cele mai multe produse artizanale metalice turnate folosesc bronzul. Din acest metal, se pot turna cele mai diverse obiecte: scrumiere, sfeşnice, bibelouri (broscuţe ţestoase, cai, câini, amoraşi, figuri de femei sau bărbaţi etc). *Aceste bibelouri sunt scumpe, deoarece bronzul costă mai mult iar pnkedeul de obţinere implică nişte cheltuieli. Chiar dacă sunt scumpe, ele pot fi valorificate cu uşurinţă, ca suveniruri, în zonele cu trafic turistic intens*. Desigur, eficienţa vânzării depinde de modelul de bibelou pe care vi l-aţi ales. Cele mai vandabile sunt piesele care, pe lângă valoarea artistică, au şi o anumită utilitate practică. De exemplu, o broască ţestoasă care este şi casetă de bijuterii, un crab – scrumieră, un gândăcel – suport de substanţe armonizante etc. sunt mai vandabili decât obiectele brute.

Piesele din metal turnat, stivnjit şi şlefuit capătă şi mai mare valoare dacă simbolizează ceva anume pentru cumpărători: *un suvenir* dintr-un loc de neuitat (castel, staţiune turistic, mănăstire etc), *un simbol* al unei pasiuni sau meserii (faruri, timone, ancore, avioane mici etc), ori un obiect cu utilitate practică (port-chei, breloc, cuţit de tăiat hârtie etc). Multe din aceste piese artizanale sunt des

264

265

tinate consumului intern, astfel că nu depinde de afluxul de turişti: râşniţe din bronz şi alamă, pentru piper, cafea etc; linguriţe de argint; crucifixuri din bronz; piuliţe pentru zdrobit diverse seminţe sau alte alimente etc. E suficient să studiaţi preferinţele şi obiceiurile populaţiei din zona dumneavoastră de activitate, pentru a vă adapta producţia la ele.

Metaloplastia se practică mai ales pe foiţe de alamă şi are ca produs finit o operă de artă: un peisaj, o imagine a unui personaj istoric sau mitologic, un model de obiectiv turistic (castel, mănăstire, cetate etc), flori diverse, imagini de animale etc Succesul acestei activităţi depinde numai de talent şi muncă, deoarece *investiţia este neglijabilă* (tablă de alamă şi ace speciale, cu care se face modelul). Valoarea acestor opere de artă nu este deloc mică, astfel că se poate face o mică afacere numai din metaloplastie.

Artizanatul bazat pe metal poate cuprinde şi piese mai mari, cum ar fi ornamente pentru curte sau terasă: lei, vulturi, pitici etc. Aceste piese nu trebuie să depăşească o anumită mărime, deoarece ar fi mult prea scumpe şi, de regulă, se fac la comandă fermă, pentru a nu pierde bani şi timp în mod inutil.

8. Jucăriile produse artizanal folosesc cele mai diverse materii prime: blană, piele, lemn, materii plastice, cauciuc, materiale textile naturale şi sintetice, metal etc Din aceste materii prime, se pot confecţiona sute de modele de jucării mai mari sau mai mici, pe cale artizanală (despre industria jucăriilor, vom vorbi într-un capitol se-ţinat). Ce se poate face din astfel de materiale? Păpuşi, Turnăluţe, obiecte miniaturale de uz casnic, mobilier de joacă, cărucioare, ghiozdanele, gentuţe, îmbrăcăminte pentru păpuşi etc când *proiectaţi un astfel de produs, nu uitaţi să gândiţi de pe poziţia copiilor*! O să le placă să se joace cu ele? Nu-i va răni? Preţul de cumpărare este accesibil unui număr mare de cumpărători?

9. *Produsele artizanale din răşini sintetice* au căpătat mare amploare în ultimul timp. Am un amic artizan, Marian Andruşco, care trăieşte exclusiv din producerea şi vânzarea unor obiecte de artizanat de acest gen. Ce se poate face din răşini sintetice? Mărţişoare cristaline, cu flori de câmp încastrate în interior. Broscuţe sau alte animăluţe aşezate pe pietre. Brăţări, mărgele, amulete, insigne etc. Desigur, răşinile se combină şi cu alte materii prime: flori, pietricele, şuviţe de piele etc. Dacă sunteţi amatori de o astfel de afacere pe cont propriu, să ştiţi că este rentabilă, însă presupune multă muncă migăloasă. Fiecare produs în parte se lucrează, chiar şi sub lupă pentru cele mai fine, încât să capete forme cât mai perfecte. Aveţi însă o gamă foarte largă de produse pe care le puteţi realiza, funcţie de fantezia dumneavoastră şi de calculele de rentabilitate. Astfel de produse se vând bine în staţiunile turistice, mai ales de pe litoral.

10. Inscripţionarea tricourilor cumpărate en gross, de la chinezi, cu slogane umoristice a devenit o activitate artizanală rentabilă. Investiţia este minimă: tricourile cumpărate en gross, şabloanele şi vopselele pentru inscripţionare. Secretul succesului? Trebuie să posedaţi un acut simţ al umorului, încât să formulaţi cele mai atractive slogane, adresate unui public cumpărător cât mai larg. Desigur, puteţi face o afacere bună dacă inscripţionaţi tricouri

11.

9.

266

267

cu slogane electorale, pentru un partid mare. Acest gen de afacere apare însă mai rar. Ca atare, trebuie să vă puneţi mintea în priză şi să scoateţi slogane cât mai diverse, adresate bărbaţilor şi femeilor, de vârste cât mai variate (adolescenţi, tineri, maturi). Aţi văzut astfel de slogane pe tricourile cumpărate din Grecia, Spania sau alte destinaţii turistice? *Do you want to nave a nice day*? *Fuck someoane*! E haios, nu? Bine e să inscripţionaţi sloganele în limba română, pentru a obţine un impact de public mai mare. De pildă, vă plac sloganele *Promit să fiu băiat cuminte, dacă tu promiţi să fii o fată rea* ori *Te rog să spui sânilor tăi să nu se mai holbeze la ochii mei*! în acest domeniu, puteţi lua în derâdere toate automatismele sociale. Pentru fanii diverselor genuri de muzică sau sporturi, puteţi inscripţiona slogane din domeniul pasiunii lor.

11. Suvenirurile româneşti făcute din ouă încondeiate sau acoperite cu mărgele, din oase (medalioane), din coarne (corn. piepteni, trofee, mânere de pumnale etc.). din alabastru sau chihilimbar, vă pot aduce venituri de supravieţuire, dacă nu şi mai mult. Funcţie de priceperea şi fantezia fiecăruia, puteţi produce şi vinde cele mai neobişnuite talismane din os sculptat, din corn de bovine sau cerb, din marmură sau alabastru.

Fundaţia pentru Meşteşuguri, cu sediul în Bucureşti, str. Roşia Montană, nr. 3. tel.: 021/4303440 şi 021/4304280 acţionează pentru conservarea şi perpetuarea tezaurului artizanal naţional. *Rog Guvernul României să-i acorde statutul de ONG de interes naţional şi subvenţiile de rigoare*!

Jucăriile sunt foarte rentabile

Specialiştii din economia mondială au descoperit, oarecum surprinşi, că *sumele care circulă în industria jucăriilor sunt mai mari decât în multe alte domenii serioase*. În fiecare an, câştigurile din acest sector se ridică la cifre fabuloase, de care beneficiază un număr limitat de persoane, din naţiunile care au înţeles să trateze corect industria jucăriilor. *Vorbim de industria şi de producţia pe bandă, nu de producţia artizanală de jucării. Asta nu înseamnă neapărat că investiţiile într-o făbricuţă de jucării (un atelier, mai bine zis) sunt poate mari sau mari. În acest domeniu, se poate porni o afacere cu câteva mii de euro şi cu un singur produs mult agreat pe piaţă*. După ce daţi lovitura, puteţi să transformau atelierul în fabrică şi să diversificaţi producţia. Terenul este liber, deoarece majoritatea fabricilor de jucării din perioada socialistă au fost falimentate, la urmare, în prezent, importăm jucării şi nu de cea mai bună calitate.

Chiar nu suntem în stare noi, românii, să producem jucării interesante, pentru consumul intern şi pentru export? Suntem, cu siguranţă, însă ne lipseşte impulsul iniţial. Majoritatea celor care au capital nu acordă atenţia cuvenită acestei activităţi

rentabile iar cei care au idei şi
268
269
Invenţii nu au suficient capital de pornire. Un amic de-al meu, ing. Ion Vâlcu, are o sumedenie de invenţii premiate cu aur, argint şi bronz la saloanele naţionale şi mondiale de inventică. *Printre invenţii, se numără şi câteva jucării de mare efect şi de mare viitor*: săniuţa năzdrăvană, care lunecă atât pe zăpadă cât şi pe uscat; miniozeneul cu transmitere prin simpatie a rotaţiei; jucăria-fantezie, care urcă un plan înclinat fără niciun fel de energie etc. Mai mulţi cetăţeni străini s-au arătat interesaţi să-i cumpere invenţiile, însă bogaţii întreprinzători români se arată reticenţi. De ce? Deoarece s-au învăţat să câştige din speculă şi nu din creaţii originale. Desigur, va apărea şi inteligentul român care să cumpere şi să pună în fabricaţie invenţiile, deoarece inventatorul nu vrea să le vândă unor străini, să îmbogăţească alte naţiuni.

Cum să te îmbogăţeşti din jucării? se întreabă scepticii. Păi, amicii mei cititori, v-aţi întrebat câte miliarde de dolari s-au scos dintr-un singur model de păşuşă, Barbie? Am spus miliarde şi n-am exagerat. În jurul acestei păpuşi nu prea grozave, impuse cu forţa reclamei, s-au vândut patente, drepturi de reclamă pentru diverse produse, hăinuţe de jucărie, alimente preferate de copii, datorită păpuşii etc. Aţi auzit câte milioane de dolari a primit inventatorul cubului magic, Rubik? E un simplu cub format din cubuleţe mai mici, care se rotesc într-un anumit fel. pentru a aduce o singură culoare pe fiecare faţă. Câştigurile din acest cub, vândut la nivel mondial (s-a vândut şi la noi), au depăşit miliarde de dolari, mai ceva decât vânzarea de armament. *Oricine se poate îmbogăţi din inventarea şi vânzarea unei singure jucării de efect*. Până şi cei mai săraci părinţi îşi rup de la gură să cumpere jucăriile cerute de copiii lor. Asta ca să nu menţionăm jucăriile oferite în dar de bunici, rude, amici de familie sau jucăriile cumpărate en gross, de grădiniţe şi alte instituţii.

În mod normal, jucăriile trebuie să contribuie la dezvoltarea unor calităţi de personalitate la copii: inteligenţa, memoria, intuiţia, îndemânarea fizică, răbdarea, blândeţea etc. Obiceiul unor părinţi moderni de a înlocui jucăriile efective cu jocuri pe calculator este profund nociv. El poate duce la alienări grave, foarte greu de tratat. Am vorbit despre aceste alienări în cartea *Arta succesului pentru copii*, pe care o voi prezenta succint la finele acestui volum. Pentru a creşte sănătoşi, copiii trebuie să se joace efectiv, în plan fizic şi cât mai mult timp în natură. Chiar dacă acest gen de joacă prezintă şi inconveniente (se pot lovi, pot murdări sau rupe hainele), *este de preferat alienărilor psihice produse de jocurile pe calculator*. Copiii care se joacă efectiv îşi asumă roluri, învaţă să trăiască în societate, să se întreacă, să învingă în plan fizic, să-şi dezvolte abilităţile psihofizice.

Aţi aflat ce scop trebuie să aibă jucăriile, din paragraful precedent. *Ce ne mai trebuie pentru a le construi şi a le pune în vânzare*? *Ne trebuie o minte de inventator care să le imagineze şi una de negustor care să le impună în vânzare*. Am prezentat metodele de a vă crea o minte de inventator, în volumul *către culmile succeselor* (*Formula fericirii*) pe care vi-l recomand cu căldură, deoarece este absolut necesar fiecărui om (şi eu mă ghidez după el). Într-un capitol ulterior, referitor la comerţ, vom discuta pe îndelete cum se formează o gândire de negustor. Acum vă atrag atenţia că
270
271
jucăriile cuprind o artie foarte largă de produse, din următoarele categorii:

a. *Jucării inerte*, care se bazează numai pe simpla lor prezenţă şi pe modul în care le mânuiesc pruncii.

b. *Jucării mecanice*, cu diverse mecanisme simple, care se pot mişca în diferite moduri, pe bază de arcuri, pârghii, magneţi, scripeţi etc. Dacă vă apucaţi să recitiţi un manual de fizică elementară, vă vor veni zeci de idei de astfel de jucării. Vă voi prezenta şi eu câteva, cu titlul de exemplu.

c. *Jucării electronice*, la care mişcarea şi sunetele sunt asigurate de dispozitive electronice acţionate de ba terii electrice. Acestea se pot mişca şi pot scoate diverse sunete (pot mieuna, pot lătra, pot spune propoziţii simple etc). În ţara noastră, există

electronişti care pot pune la punct astfel de jucării chiar mai bine decât cei din străinătate.

Conform normelor în vigoare, *jucăriile trebuie să fie confecţionate din materiale care nu pun în pericol sănătatea şi integritatea fizică a copiilor*. Cel mai des se folosesc blana artificială, materiale textile, mase plastice, hârtie şi lemn. Jucăriile confecţionate din tablă ascuţită şi metale tăioase au fost excluse. Jucăriile pot avea grade diferite de complexitate, de la cele mai simple şi până la cele mai sofisticate. *Faptul că o jucărie este mai complicată nu înseamnă că este mai solicitată şi mai rentabilă*. De pildă, cuburile simple, din material plastic şi lemn, pe care copiii învaţă literele şi cifrele, sunt mai solicitate decât jucăriile electronice, atât de părinţi, cât şi de grădiniţe. La fel, un simplu *Hopa-Mitică* poate fi preferat faţă de o păpuşă care spune / *Iove you*.

În fine, o calitate pe care trebuie s-o aibă toate jucăriile: *să fie atât de atrăgătoare, încât să nu rezistaţi, ci să le cumpăraţi*. Ce înseamnă asta? înseamnă multă imaginaţie din partea proiectantului. De exemplu, eu sunt la o vârstă la care nu mă joc cu nicio jucărie. N-am rezistat însă să nu-i cumpăr soţiei un căţeluş foarte scumpic şi o pisicuţă cu un aer ştrengăresc. Dânsa le-a primit cu bucurie, ca un copil şi le-a botezat, deşi are o vârstă la care nu se mai joacă. Secretul? Aerul acela simpatic care înconjura aceste jucării simple.

Cam ce jucării puteţi produce şi vinde?

1. *Majoritatea animăluţelor din blană artificială* sunt simpatice şi se vând bine. Când le proiectaţi, e bine să vă inspiraţi din filmele de desene animate pentru copii, deoarece, în acest caz, veţi exploata o reclamă indirectă deja făcută.

2. De pe piaţa românească a dispărut popularul *Hopa-Mitică* (e cunoscut şi la alte popoare). Este o jucărie simplă, bazată pe o regulă de fizică (regula centrului de greutate). Se compune dintr-o emisferă de plumb care joacă rol de bază a jucăriei. Deasupra ei, se ataşează o figurină din material plastic, închipuind un personaj hazos ori un moş Gerilă. În orice poziţie aţi culca jucăria, ea revine la verticală, din cauza emisferei de plumb. Chiar dacă la o astfel de jucărie aţi avea un beneficiu net de numai un leu nou, tot aţi câştiga câteva zeci de mii de lei noi pe an, ceea ce este mult mai mult decât câştigaţi acum.

3. Praştia care mi-a încântat zilele copilăriei şi ale începutului de adolescenţă aproape că a dispărut din jocurile copiilor noştri. Am văzut însă în străinătate praştii

4.

1.

272

273

foarte sofisticate, la vânzare. Deci, în vestul Europei, copiii se joacă cu aşa ceva. *Eu am adus praştia în discuţie pentru o jucărie şi mai interesantă*: *avion lansat cu praştia*. Corpul avionului se confecţionează din material plastic uşor. Sub el, se face o scobitură ori se ataşează un cârlig pentru a fi prins în praştie. Botul avionului se înveleşte în cauciuc, spre a evita accidentele. Avionul se lansează dintr-o praştie simplă, cu crăcana şi elastic de aruncare. El planează un timp, apoi cade la pământ.

4. *Moara de apă* lipseşte cu desăvârşire din jocurile copiilor actuali. Ea se poate confecţiona uşor, într-o mică fabricată dotată cu prese (matriţe) de material plastic. E compusă dintr-un suport pe care se fixează rezervorul de apă (sus) şi roata cu cupe (sub rezervor). Pe roată, se pot lipi fâşii colorate diferit, care dansează frumos, în timpul rotirii. Apa din rezervor curge picătură cu picătură, în cupe, rotind roata. Întreaga instalaţie este pusă într-un mic lighenaş, pentru a nu uda împrejurimile. Pentru jocul pe litoral, se poate folosi moara de nisip. În acest caz, gura rezervorului trebuie să fie mai mare, să permită nisipului să cadă pe cupele roţii.

5. Şurub melcat cu bilă este o jucărie pentru dezvoltarea răbdării şi a îndemânării copiilor. Se confecţionează din material plastic şi, deci, e ieftin. Un şurub melcat din plastic, cu şanţ pe el şi cu o bilă mai grea se închide într-o emisferă de plastic transparent. Copilul trebuie să mişte jucăria încât să ducă bila de la baza melcului şi până în vârf.

6. Pistol-arbaletă cu săgeţi prevăzute cu ventuze. Jucăria este simplă: o arbaletă

formată din pistol de lemn.

arc şi trăgaci. În canelura arbaletei, se introduc săgeţi cu vârful bont, acoperit cu cauciuc ori cu ventuze, pentru a preveni rănirile. Este folosită pentru tras la ţintă (i se poate ataşa şi o ţintă de tablă lucioasă, cu picior de sprijin).

7. Trusa magicianului este o jucărie complexă, destinată copiilor mai mari de 10 ani. Ea poate fi confecţionată după instrucţiunile lăsate de marele iluzionist A. Iozefini, în cartea *Cum puteţi deveni iluzionist*, apărută la Editura E.V. & A, Bucureşti, 1991. Dumneavoastră o puteţi produce într-un atelier de jucării, apoi o oferiţi la vânzare, împreună cu instrucţiunile de folosire.

8. Acrobatul este o jucărie simplă, din placaj sau din mase plastice. Este compus dintr-un profil de om, cu braţele şi picioarele prinse cu nituri uşoare, încât să se mişte. Prin palmele acrobatului, se trece o sfoară în formă de X, ale cărei capete se prind de cadrul vertical, prevăzut cu o bară orizontală, deasupra mânerelor de acţionare. Ori de câte ori se apasă pe mânere, capetele superioare ale cadrului se desfac, trag de aţă şi determină acrobatul să se mişte în diferite poziţii (peste cap, cu picioarele pe aţă etc).

9. Prâsnelul ori sfârlează vă este foarte bine cunoscut, însă lipseşte din comerţ. Se poate confecţiona şi de dimensiuni mai mari, împreună cu un taler gradat pe care să evolueze, marcând puncte, pentru ca în joc să fie atraşi mai mulţi copii.

10. Maroco este un joc de îndemânare şi atenţie, omologat în perioada socialistă. Este jucat cu beţişoarf subţiri cam cât nişte scobitori, care trebuie ridicate lănci perând, din grămadă, fără a atinge alte beţe. Se joacă la con curs, de mai mulţi copii.

274

275

11. Oină a fost sport naţional, însă copiii de azi n-o mai joacă. E atât de greu să confecţionaţi mingi şi bâte de oină şi să reimpuneţi acest joc?

12. Abacul (numărătoarea) cu bile rotunde plictiseşte deja. Puteţi însă atrage copiii la învăţat matematică elementară, dacă înlocuiţi bilele cu fructe (mere, pere etc), cu păsărele (rândunici, vrăbii) sau cu alte figurine. Orice părinte va fi încântat să cumpere aşa ceva.

13. Trasul cu arcul este sport olimpic, însă copiii noştri nu se mai joacă cu această jucărie. Puteţi confecţiona arcuri de mici dimensiuni şi săgeţi cu vârf învelit în cauciuc, pentru a evita accidentele.

14. Omul din părţi detaşabile se confecţionează din plastic moale, cu scop de a învăţa copiii mici părţile corpului uman. Se livrează în piese iar ei trebuie să pună fiecare parte la locul potrivit. În lăcaşurile anume prevăzute: picioare, mâini, cap, urechi, nas etc.

15. *Trusa medicală jucărie* serveşte copiilor pentru a juca rol de medici. Ea trebuie să cuprindă cât mai multe piese din arsenalul medical, din material plastic şi cauciuc: stetoscop, seringă, aparat pentru luarea tensiunii etc.

16. Jucăriile formate din piese care se ansamblează dezvoltă intuiţia, inteligenţa, spiritul de observaţie şi îndemânarea copiilor. În acest scop, puteţi confecţiona tractoare, camioane, autoturisme, rachete, avioane etc. formate din piese disparate. Copiii trebuie să descopere singuri cum trebuie asamblate.

17. Minipopicăria se amenajează într-o cutie de lemn de circa un metru lungime de 20 – 25 cm lăţime, respectând proporţiile dintr-o popicărie (bowling) adevărată.

Popicele se fac din lemn sau plastic, la fel ca şi mingea folosită pentru a le doborî. Se poate juca de către mai mulţi copii.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini, trecând la jucării mai sofisticate: trenulete şi automobile mişcate electric, păpuşi înzestrate cu dispozitive electronice de mers şi vorbit, animăluţe care scot sunete, personaje din filmele de desene animate care fac anumite mişcări.

Păpuşile pentru fetiţe nu sunt niciodată prea multe. Fetiţa unui nepot de-al meu are vreo 50 de modele diferite. Fiecare are trusou, oglindă, pieptene etc. Cei mai inspiraţi aţi putea impune o păpuşă românească, cu nume neaoş românesc, care să detroneze dominaţia păpuşii Barbie.

Dacă intenţionaţi să vă apucaţi de această activitate, în care investiţiile iniţiale

sunt mici, vizitaţi magazinele de jucării! Studiaţi jucăriile existente şi întrebaţi-vă ce inovaţii le-aţi putea aduce! După aceasta, alegeţi-vă unul sau mai multe produse pentru atelierul dumneavoastră! Puteţi avea succes chiar şi numai cu un anumit tip de jucărie. *Marele succes se obţine, însă, dintr-o invenţie absolut nouă, impusă pe piaţă prin reclama de la om la om (a cumpărătorilor)*. Ca atare, folosiţi-vă fantezia şi imaginaţi ceea ce nimeni n-a mai imaginat!

Sper că v-am convins că şi industria de jucării vă prezintă multiple reţete de afaceri rentabile. Dacă nu mă credeţi, mergeţi în piaţa de jucării şi vedeţi cât de scumpe sunt cele mai simple dintre ele, pe care le puteţi face şi dumneavoastră, fără vreun efort deosebit!

276

277

Confecţii şi tricotaje în perioada socialistă, eram atât de buni la tricotaje, încât îmbrăcam jumătate din imperiul sovietic. La confecţii, stăteam mai modest, datorită fanteziei mai reduse a creatorilor de modă. Industria prea masivă a confecţiilor din socialism se adapta mai greu la noile modele şi cerinţe de piaţă, fapt pentru care rămânea în urma tendinţelor generale mondiale. Aceasta făcea ca tinerii noştri să arunce priviri lacome peste graniţă, după mărfuri mai interesante, mai ieşite din comun. După 1989, confecţiile şi tricotajele româneşti au intrat în declin, datorită sabotajului intern şi pierderii marilor pieţe externe. Puţine obiective au supravieţuit, privatizate prin metoda MEBO, dar şi majoritatea acestora lucrează în lohn; mai direct spus, exportă forţă de muncă ieftină.

În ciuda declinului de care am vorbit, după 1989, au apărut liberi întreprinzători inteligenţi şi inspiraţi, care s-au grăbit să intre în locul marilor obiective de textile şi tricotaje dispărute. Am cunoscut personal mai mulţi mici întreprinzători care au pornii cu ateliere de confecţii şi tri-cotaje modeste. În mici hale, cu maşini second hand, luate din industria românească şi din import. Unii s-au dezvoltat excelent, cu un singur produs, ajungând să exporte în Republica Moldova, Ucraina, Rusia şi alte ţări. De exemplu, un amic de-al meu din această categorie a dat lovitura numai cu geci-sport matlasate cu care a umplut estul Europei. Succesul său m-a determinat să cuget profund la micile afaceri în acest domeniu şi să scriu acest capitol.

De la bun început, trebuie să vă fie clar că micii producători de confecţii şi tricotaje au nişte avantaje faţă de marile firme. În primul rând, ei nu au o birocraţie atât de stufoasă, ci numai oameni direct productivi. În al doilea rând, ei îşi pot adapta rapid producţia funcţie de modă şi cerinţele pieţei, în timp ce marile firme se mişcă greoi. În al treilea rând, micile firme pot intra pe terenul marilor firme, deschise prin reclamă şi producţie, cu modele îmbunătăţite faţă de cele ale giganţilor. *Astfel, ei profită de reclama şi moda impusă de marile firme pentru a-şi vinde propriile produse*. În al patrulea rând, micii întreprinzători din domeniu nu au nevoie de investiţii iniţiale mari. Ei se pot lansa cu câteva maşini de cusut sau de tricotat, sub forma unui atelier şi cu un singur produs mult solicitat de piaţă. Cea mai scumpă investiţie a micului întreprinzător din domeniu este sub 50.000 de euro, în prezent. În anii ’90, se putea lansa în afaceri şi cu 10.000 dolari SUA, aşa cum au procedat mulţi dintre cei care, în prezent, sunt mari producători de confecţii şi tricotaje.

Secretul reuşitei în acest domeniu constă în inventarea unui produs nou şi apreciat de cumpărători. Imitaţia unor produse ale marilor firme poate aduce venituri mai modeste, deoarece marfa copiată nu va costa niciodată cât originalul. Deci, dacă doriţi să vă lansaţi într-o astfel de afacere, asiguraţi-vă de creatori de modă buni, înzestraţi cu fantezie şi cunoscători ai gusturilor categoriei de

278

279

cumpărători pe care o „atacaţi” (adolescenţi, tineri, femei etc). Puteţi recruta aceşti specialişti din rândul inginerilor şi maiştrilor care au mai lucrat în domeniu precum şi din rândul tinerilor străluciţi, ieşiţi de pe băncile facultăţilor de profil. *În niciun caz, nu porniţi afacerea iară a fi sigur că a veţi cel puţin un angajat care se pricepe foarte bine la producţie*! Restul personalului se poate califica şi din mers, aşa

cum aţi văzut în economia noastră. În unele firme s-au adus muncitoare tocmai din China, care nu cunoşteau nici limba, nici meseria, dar treaba a mers, graţie specialiştilor.

De unde vă luaţi modelele şi culorile pentru confecţii şi tricotaje? Inspiraţia singurului specialist pe care îl aveţi nu poate fi singura sursă de creaţie, deoarece are şi ea limitele ei. Casele de modă nu vă prea pot inspira, deoarece şi-au pierdut caracterul de masă; ele produc ciudăţenii pentru un cerc foarte restrâns de persoane. *Pe dumneavoastră vă interesează să produceţi şi să vindeţi către un cerc larg de persoane care au bani*: *clasa medie* (*copii*, *adolescenţi*, *femei*, *bărbaţi*). Am lăsat bărbaţii pe ultimul loc, deoarece studiul de piaţă arată că ei sunt mai slabi cumpărători decât adolescenţii şi femeile, categorii care se zbat să se ţină în pas cu o anumită modă.

Televiziunea poate fi o importantă sursă de inspiraţie pentru confecţii şi tricotaje, *atât în ce priveşte modelele*, *cât şi culorile folosite*. Aceasta înseamnă că, în fiecare zi, trebuie să treceţi cu privirea prin cât mai multe posturi de televiziune româneşti, dar mai ales străine. Bine ar fi ca şi designerul dumneavoastră să procedeze la fel. Cu această ocazie, veţi descoperi o sumedenie de modele şi culori interesante. De exemplu, eu n-aş fi crezut că un pulover fin, de culoare violet aprins, ar sta bine pe un bărbat creol, până ce n-am văzut un prezentator american îmbrăca) astfel (la emisiunea *Cele mai vesele animale*, din postul *Animal planet*). Atunci, mi-am dat seama că noi, românii, am moştenit de la socialism obiceiul culorilor teme (negru, gri, maron etc). Cât de bine arată însă culorile vii (roşu corai, albastru deschis, galben luminos etc.) în ţinutele de sport şi drumeţie ale unor persoane, chiar şi mai în vârstă! Nu ezitaţi să le folosiţi cu îndrăzneală!

A doua sursă importantă de inspiraţie pentru modelele şi culorile pe care trebuie să le folosiţi în atelierul dumneavoastră de confecţii sau tricotaje este tendinţa de purtare din societate. Puteţi observa în mod meticulos, zile în şir, cam ce modele şi culori preferă publicul cumpărător. După ce vă faceţi o părere sigură, adaptaţi-vă rapid producţia şi faceţi oferte de vânzare!

Vedetele adevărate sau persoanele-simbol din naţiune pot indica o direcţie a modei vestimentare. Nu mă refer la vipistele dezbrăcate şi la realizatorii de emisiuni televizate proaste, ci la adevăraţii „idoli” cu care adolescenţii, tinerii şi femeile vor să semene, prin vestimentaţie.

În această afacere, nu contează ce credeţi dumneavoastră că este frumos şi poate fi purtat, ci numai ce cred şi ce preferă cumpărătorii. Respectaţi cu stricteţe această regulă de piaţă şi veţi obţine succese! Eu am respectat-o, la specificul meseriei mele şi am ajuns la 115 cărţi publicate în 15 ani. Câteodată, îmi venea să urlu de necaz şi durere, însă mă concentram şi scriam optimist şi umoristic, deoarece publicul cititor asta voia să citească. Nu contează ce prefer, ce gândesc şi ce simt eu, ci numai ce preferă cititorii să cumpere. Aţi înţeles regula?

280

281

Dacă dispuneţi de putere financiară mai mic, *puteţi face sondaje în rândul potenţialilor cumpărători* (*femei*, *adolescenţi*, *copii*, *mai ales*). În acest scop, puteţi folosi o firmă de specialitate, care vă va cere o grămadă de bani şi vă va da un sondaj general, fără prea mare valoare orientativă. Un sondaj făcut cu ajutorul angajaţilor dumneavoastră, care cunosc produsele şi ştiu ce întrebări să pună persoanelor interviate, vă poate da o imagine mai realistă asupra produselor pe care publicul cumpărător le aşteaptă de la dumneavoastră. Puteţi face acest sondaj, după ce ajungeţi la o făbricuţă cu mai mult de 50 de angajaţi şi cu o producţie pe măsură.

De regulă, eu scriu pentru persoane cu capital modest, care fac primii paşi temători pe drumul liberei iniţiative. *Dacă sunteţi în această poziţie*, *respectau un minimum de reguli*, *pe lângă cele expuse deja*!

a. *Nu lansaţi produse scumpe*, ci de valoarea medie şi scăzută! Fiecare om doreşte să cumpere chilipiruri.

b. *Nu lansaţi multe modele deodată*, deoarece aţi cheltui mulţi bani şi nu v-aţi lămuri care sunt cele mai rentabile! După studiul de piaţă, creaţi şi lansaţi unul două

modele, pe care le consideraţi cele mai reuşite! Urmăriţi cum se comportă cumpărătorii şi adaptaţi-vă producţia funcţie de cerinţele lor!

c. În momentul în care un model, de o anumită culoare, are cerere mare de piaţă, toate clipele libere au dispărut din viaţa dumneavoastră şi ale angajaţilor. Produceţi şi vindeţi cât puteţi mai mult, căci bătaia peştelui nu ţine o veşnicie! Vi se pare o regulă incorectă, deoarece presupune munca în ture de zi şi de noapte (foc continuu), renunţarea la weekend şi la sărbători legale? Păi, amicii mei, eu aşa lucrez şi nu mă simt deloc frustrai. A.1 lucrează toţi oamenii de succes. Deci, aşa trebuie să Lucian şi dumneavoastră, şi angajaţii. E bine să le explicaţi de ce trebuie să lucreze intens, în anumite perioade (pentru exploatarea momentelor favorabile vânzării) şi să-i recompensaţi material şi moral pentru efortul lor. Dacă unii angajaţi nu vă înţeleg, renunţaţi la ei şi găsiţi alţii dispuşi să lucreze în orice condiţii!

d. *Încă din faza de pregătire a afacerii, căutafi-vă parteneri serioşi de vânzare en gross şi en detail*! La început, când nu sunteţi cunoscut şi nu se ştie ce succes vor avea mărfurile dumneavoastră, veţi găsi mai puţini şi cu precădere din rândul detailiştilor. Folosiţi fiecare partener (vânzător) cu pricepere, încât să-l „legaţi" de dumneavoastră pentru perioade îndelungate de timp! *După ce mărfurile dumneavoastră vor obţine succes, veţi fi căutat de vânzători din ce în ce mai puternici, en gross*. Cunosc această regulă din proprie experienţă. Un director de la o firmă en gross de vânzare a cărţii, ARCADIA, a refuzat să-mi preia la vânzare primul meu roman, *Quinta spartă*, motivând că eram prea mic şi prea necunoscut pe piaţă. Ca atare, romanul respectiv s-a vândut prin tarabagii mărunţi şi a avut un succes monstru, pe care vi-l doresc şi dumneavoastră (a depăşit 300.000 exemplare vândute). Când am ajuns în culmea succesului, directorul de la ARCADIA mi-a cerut cărţi la vânzare. I-am dat o palmă morală, trimiţându-i xerocopia adresei pe care el scrisese *Nu vindem astfel de cărţi*. Vă urez să ajungeţi şi dumneavoastră la sute de mii de produse vândute, să gustaţi din plin bucuria succesului!

282

283

e. *Când stabiliţi preţul unui produs pentru piaţă, calculaţi-l cât mai ştiinţific, încât să vă acopere toate chel tuielile şi să vă aducă un beneficiu modest dar sigur*! Dacă veţi proceda astfel, vi se va duce vestea că aveţi marfă bună şi ieftină, astfel că veţi vinde mai multe produse şi, în final, veţi scoate un beneficiu mai mare decât dacă aţi fi vândut scump. Eu aşa procedez cu preţul cărţilor şi am câştiguri sigure, constante, la majoritatea titlurilor.

f. *Când unul din produsele dumneavoastră este la mare vogă şi la mare căutare, puteţi mări preţul peste nivelul calculat*, cu scop de a obţine beneficiu suplimentar

(mai mare), cu care să vă întăriţi capitalul şi să compensaţi eventuale pierderi de la alte produse.

g. De la bun început, stabiliţi un nume de fuma atractiv, pe care să-l poarte produsele dumneavoastră! Elegant, superb, comod, super etc. poate deveni o marcă cunoscută şi apreciată de cumpărători, într-un timp mai îndelungat. După ce marca dumneavoastră se impune pe piaţă, veţi beneficia de reclama gratuită, aşa cum beneficiază marile case de modă, căci numele firmei va trece din gură în gură.

N-am găsit bibliografie care să trateze acest subiect, aşa că trebuie să învăţaţi de unde puteţi: de la specialişti, din Internet, de la televiziuni etc. Am însă şi eu preferinţe de cumpărător de confecţii şi tricotaje pe care nicio firmă cunoscută, chiar şi cele celebre, nu mi le-a satisfăcut. Probabil, la fel ca mine, simt şi preferă zeci de mii de români maturi şi de vârsta a treia. De exemplu, eu consider că un costum bărbătesc elegant trebuie să aibă sacoul larg, cu revere mari iar pantalonii, largi şi cu manşete (stil asemănător celui al mafioţilor americani din anii '20). Prefer puloverele mai lărguţe şi lungi, peste fese, încât să ţină cu adevărat de cald, nu să lase mijlocul gol. Până şi fiul meu, student, preferă ca tricourile şi puloverele să aibă umeri din burete, care să sublinieze lărgimea toracelui şi umerilor. Din păcate, am găsit astfel de tricouri numai în Thailanda iar pulovere cu umeri, numai în Germania. Combinaţiile de tricotaje cu piele naturală sunt foarte şic. Modelele pe care le ţeseţi în tricotaje sunt foarte

importante. Ele trebuie să fie cât mai discrete şi plasate numai în dreptul pieptului. Ghiveciurile de culori pe care le vedem la puloverele de inspiraţie socialistă nu sunt deloc elegante.

Vi se pare că am exagerat expunând preferinţele mele? *Am făcut-o cu un anumit scop*: *eu sunt unul dintre potenţialii cumpărători*. *Pentru cunoaşterea preferinţelor cumpărătorilor*, *puneţi întrebările rezultate din confesiunea mea*, *alături de altele*, *rezultate din alte discuţii cu clienţii*! în final, veţi obţine un răspuns care vă va indica cu precizie ce trebuie să produceţi cu prioritate şi să vindeţi cu un preţ mai ridicat.

Dacă vi se pare că sunteţi prea mic pentru a începe o afacere cu tricotaje şi confecţii, vă înşelaţi. V-am spus de amicul care a început afacerea cu 10.000 dolari SUA şi a transformat atelierul în fabrică. Pentru a căpăta curaj, începeţi şi dumneavoastră cu ceva mai simplu şi mai puţin costisitor: tricotaje! După ce veţi impune primele modele şi veţi câştiga primii bani grei, banii vă vor învăţa ce trebuie să faceţi în continuare! Succes!

284

285

Serviciile aduc şi vor aduce bani mulţi *în orice ţară modernă*, *serviciile constituie un important sector al economiei naţionale*. România n-a moştenit de la socialism un sistem de servicii modern şi eficient, deoarece socialismul punea mare accent pe industrializare, chiar dacă uneori era puternic poluantă. În maxim zece ani, serviciile româneşti trebuie să se ridice la nivelul celor din cele mai avansate naţiuni europene: germanii, suedezii, norvegienii, finlandezii, englezii, irlandezii, francezii. Putem şi vom face acest lucru, deoarece investiţiile în servicii nu sunt prea mari şi pot fi asaigurate în mare parte din surse private. Vom discuta o arie largă de servicii de strictă necesitate într-o naţiune modernă. Unele au funcţionat în sistem de stat sau cooperatist iar altele au lipsit cu desăvârşire şi trebuie să le introducem noi.

1. Serviciile medicale

Acestea acoperă o gamă largă de activităţi cu caracter terapeutic, răspândite uniform pe teritoriul patriei noastre, cu accent pe anumite zone care se pretează la tratamente balneare. Privatizarea acestor servicii va repara o gravă inechitate de care suferă medicii, în special cei stagiari: salarii de mizerie. La ora actuală, un medic stagiar.

care a studiat 18 ani, este plătit cu circa 150 de euro pe lună, adică mult mai puţin decât o femeie de serviciu, un caporal angajat în armată sau un muncitor necalificat din construcţii. Aceasta explică exodul medicilor şi asistentelor medicale către ţările europene dezvoltate, unde sunt plătiţi corect pentru munca lor de mare răspundere. Privatizarea masivă a sistemului medical din România va şterge această inechitate, astfel că medicii vor ajunge la salarii normale (2 – 3.000 euro pe lună şi mai mult pentru anumite specialităţi) iar asistentele medicale vor atinge salarii decente. Învăţământul medical românesc se bucură de prestigiu în Lume, aşa că e normal ca medicii noştri să nu umble cu traista în băţ pe la porţile altor naţiuni. Dacă avem cei mai buni medici din Europa, atunci bolnavii să vină aici, în România, să se trateze.

Medicii de diferite specialităţi şi asistentele medicale care îi ajută se pot privatiza şi trebuie ajutaţi de stat, prin împrumuturi cu dobândă mică sau parţial nerambursabile, s-o facă cât mai urgent. În socialism, am avut cel mai mare număr de medici pe cap de locuitor, însă situaţia lor economică era modestă. Acum, putem avea o situaţie la fel de bună, însă cu personal medical plătit corespunzător. Iată câteva direcţii în care privatizarea trebuie să acţioneze insistent, deoarece a cuprins numai o mică latură a activităţii medicale:

a. Cabinetele şi clinicile stomatologice trebuie să se dezvolte masiv, deoarece populaţia modernă suferă de afecţiuni dentare de la vârste fragede, din mai multe cauze: consum de dulciuri sintetice, stres, răspândirea paradon-tozei etc. Eu am avut prima carie la vârsta de 21 de ani.

286

287

vârstă la care fiul meu are deja lucrări stomatologice complexe. Situaţia este

asemănătoare în majoritatea familiilor. Cine să ne trateze, dacă nu proprii medici? în mod normal, fiecare comună, fiecare cartier şi chiar fiecare stradă aglomerată trebuie să aibă un cabinet stomatologic utilat modern. Investiţia într-un astfel de cabinet poate ajunge şi la 100.000 euro, funcţie de gradul de organizare şi utilare a acestuia. Ea se recuperează însă rapid, din taxele plătite de clienţii care, aşa cum am spus, sunt foarte mulţi. Numărul clinicilor stomatologice, unde se pot face şi operaţii complexe, trebuie să crească masiv. Avem prea puţine clinici cu acest profil, faţă de numărul mare de afecţiuni stomatologice grave care apar la populaţie.

Ştiu ce gândiţi, amicii mei: am prea puţini bani pentru a-mi cumpăra un cabinet şi pentru a-l utila. În realitate, vă puteţi afla faţă de această afacere în două poziţii. În primul rând, puteţi fi un întreprinzător bogat care nu ştie în ce afacere sigură să-şi mai investească banii. În acest caz, nimeni nu vă opreşte să recrutaţi stomatologii corespunzători şi să construiţi o clinică sau un cabinet la standardele moderne. În al doilea rând, puteţi fi un medic stomatolog sărac, aşa cum sunt majoritatea medicilor. În această situaţie, puteţi ieşi din dilen „prin asocierea cu un întreprinzător bogat sau prin asocierea mai multor medici şi asistente, care fac împrumuturi concomitente, pentru a investi în afacerea iniţială. *Important e să respectaţi următoarele reguli*:

— Plasaţi cabinetul sau clinica într-o zonă cu populaţie deasă!

— Faceţi o reclamă insistentă, prin pliante distribuite din uşă în uşă, în întreaga zonă pe care vreţi s-o deserviţi!

— Întocmiţi pliante de reclamă despre foloasele prevenirii unor afecţiuni stomatologice grave, determinând populaţia să vină masiv la consult!

— Impuncţi numele firmei dumneavoastră în fiecare creier de client satisfăcut, prin servicii ireproşabile!

b Clinicile de balneoterapie. mari aducătoare de bani, trebuie să se privatizeze cât mai urgent, în folosul colectivelor medicale care le deservesc. Un medic conştient că lucrează pentru folosul propriu va acţiona mult mai conştiincios decât unul plătit de stat sau de obşte. În ţară, avem staţiuni balneare cu tradiţii (Herculane, Amara, Eforie etc), dar şi multe altele care nu sunt încă descoperite şi puse în folosinţă. Aceste noi staţiuni balneare trebuie să fie ţinta investitorilor care dispun de bani. Ei pot ridica staţiuni noi, utilate modern. Ei pot moderniza staţiunile vechi, cu tradiţii şi clientelă. Desigur, colectivele medicale pot deveni investitori asociaţi în obiective balneare vechi sau nou puse în valoare. Cei care au lucrat deja în străinătate şi au strâns anumite sume de bani pot fi factori coagulanţi în jurul cărora să se adune colective medicale (medici şi asistenţi) care să privatizeze obiectivele balneare.

c. Chirurgia plastică şi reparatorie este la începuturi pe meleagurile noastre. *Ea trebuie să explodeze în următorii ani, prin investiţii masive, investiţii ce vor fi recuper ale urgent, de la clienţi*. Acest domeniu medical este foarte rentabil, deoarece deserveşte cu precădere persoane din clasa bogată şi foarte bogată, care nu ezită să plătească câteva zeci de mii de euro pentru o operaţie.

d. Policlinicile cu plată au apărut încă din perioada socialistă, însă numărul lor este încă mic faţă de nece sităţile populaţiei. Ele pot prospera prin contracte de asis

288

289

tentă medicală încheiate cu marile firme, pentru angajaţii acestora (venit lunar sigur) şi prin atragerea unui număr cât mai mare de clienţi. Dacă intri la o asemenea clinică, e imposibil să nu găseşti aglomeraţie. Ce ne spune aceasta? Ne indică foarte clar că nu avem destule clinici particulare. Numărul oamenilor cu bani, gata să plătească pentru un consult medical, a crescut şi va creşte mereu, asigurând un număr sporit de clienţi.

e. *Cabinetele şi clinicile cu tratamente alternative* (homeopatice, naturiste, acupunctura, aromoterapie, bioterapie etc.) vor cunoaşte o dezvoltare explozivă, datorită aprobării lor prin Legea privind organizarea şi funcţionarea activităţilor şi practicilor de medicină complementară/alternativă, din luna mai a acestui an (2007). O parte din serviciile medicale alternative sunt decontabile din bani publici, fapt ce ajută la dezvoltarea lor. Lista. anexă la această lege cuprinde circa 50 de domenii în care pot

deschide cabinete chiar şi persoanele care nu au calificarea de medic, dentist sau farmacist, ci numai un curs de pregătire (bioenergoterapie, cristaloterapie, yoga etc.). *Astfel de cabinete pot fi o afacere chiar şi pentru persoane cu capital mai modest, dar cu înzestrare naturală şi un curs de scurtă durată*. Şedinţele de terapie se pot organiza şi într-o cameră din apartamentul sau casa proprie.

f. Staţiile de intervenţii medicale de urgenţă, similare SMURD, se vor dezvolta pe tot cuprinsul ţării, cam una la două judeţe. Aceasta este o afacere în stil mare, cu investiţie serioasă (elicoptere, ambulanţe etc), însă îşi scoate banii, deoarece viaţa modernă e plină de accidente.

g. Cabinet de medicină veterinară, e o afacere foarte rentabilă.

2. Serviciile de psihologie sunt ca şi inexistente în România. Numărul cabinetelor pentru testare psihologică, consiliere psihologică şi psihoterapie este atât de mic, încât majoritatea cetăţenilor nici nu au auzit de ele. Nici situaţia psihologilor şcolari nu e mai bună: în următorii patru-cinci ani, Ministerul Educaţiei şi învăţământului trebuie să angajeze mai mult de zece mii de psihologi şcolari solicitaţi de părinţi şi de copii. Prezenţa educatorilor religioşi în şcoli (preoţi, asistenţi sociali ce predau religia etc), indică gradul nostru de înapoiere culturală. În ţările vest-europene, nu numai că nu se predă religia, dar este interzis copiilor să poarte orice însemn religios (cruce, chipă, iaşmac etc).

Cabinetele private de consiliere psihologică şi psihoterapie sunt o bună afacere chiar şi pentru persoanele care nu posedă calificarea de psiholog. Acestea pot angaja psihologii necesari şi le pot pune la dispoziţie întreg instrumentarul de care au nevoie pentru testări psihologice (de cunoaştere a personalităţii, de orientare profesională, de consiliere maritală etc). Persoanele mai tinere interesate de această afacere pot obţine diplomă de psiholog, cu trei ani de facultate, la o universitate particulară cu învăţământ la distanţă. *În toate cazurile, cabinetul de psihologie este o afacere, deoarece este frecventat de persoane cu bani, din clasa medie, bogată şi foarte bogată*. În perspectivă, aceste cabinete vor fi foarte solicitate, deoarece obiceiul de a consulta psihologul în multe probleme de viaţă se va extinde, din vestul Europei, către noi.

3. Azilele pentru bătrâni au încetat să fie o problemă jenantă şi au devenit adevărate afaceri în Vest. În SUA şi Germania, de pildă, există azile de lux, care func

290

291

ţionează în vile elegante, cu grădini splendide şi cu personal calificat (medici, asistente, bucătari, ospătari etc). Întreţinerea lunară a unui bătrân în aceste condiţii costă câteva mii de dolari sau euro. În cele mai modeste, se practică o taxă de 1.000 – 1.500 de euro pe lună, cam cât este o pensie bună, în Vest. Şi *la noi, azilele de lux vor deveni o afacere rentabilă, cât de curând, deoarece bătrânii de întreţinut nu lipsesc*: persoane cu pensii ridicate, părinţii unor copii bogaţi, bătrânii care au imobile valoroase şi le vând pentru a trăi la azil de lux etc. Cunosc un german de origine româna care are un astfel de azil într-o vilă cu vreo opt camere; îi merge de minune afacerea. Investiţia iniţială costă ceva mai mult (clădirea şi ceva aparatură medicală), însă se recuperează rapid. Dacă aveţi vile mari, în zone splendide, care stau nefolosite, puteţi lansa o astfel de afacere. Desigur, puteţi prelua şi moderniza clădiri rămase din perioada socialistă, la preţuri modeste.

Îngrijirea bătrânilor la domiciliul lor nu este o afacere propriu-zisă, ci o slujbă din care se pot scoate 800 – 1.000 de euro pe lună, întările vest-europene şi Israel. La noi, onorariile sunt ceva mai mici, astfel că pot tenta numai persoane aflate în situaţii financiare proaste (şomeri, pensionari cu venituri mici, studenţi etc).

4 – Cimitirele particulare şi firmele de pompe funebre sunt afaceri cu foc continuu, deoarece mersul vieţii le furnizează mereu clienţi. Investiţia într-un cimitir particular este derizorie, însă beneficiul este de mii de ori mai mare: se cumpără teren cu câteva mii de euro hectarul, chiar şi cu mai puţin, apoi se vinde la câteva sute de euro metrul pătrat. Nu insist asupra acestei afaceri.

deoarece persoanele interesate se pot orienta rapid, fără cunoştinţe speciale.

5. Firma organizatoare de petreceri a devenit o modă în oraşele mari. Aceasta are

personal propriu, destul de redus şi colaboratori din rândul cântăreţilor, artiştilor, ospătarilor etc. Nu vă trebuie o pregătire specială pentru a vă deschide o astfel de firmă, la care apelează alte firme sau persoane foarte bogate (pentru copii, pentru burlaci, pentru tot felul de aniversări şi întâlniri festive etc).

6. Serviciile de baby-sitter sunt slab organizate în România, cu toate că mulţi părinţi le-ar solicita.

Care mamă n-ar vrea să ştie că pruncul său este pe mâini bune, în timp ce ea este la o petrecere sau la altă activitate?

Copiii moderni nu se mai lasă în grija babelor din vecini sau a altor persoane neatente. Firma de baby-sitter are personal calificat, format în principal din studente cu cunoştinţe medicale şi pedagogice, angajate pe post de colaboratoare. Investiţia într-o astfel de firmă este minimă: un birou din locuinţa proprie, un calculator, un telefon, o reţea de colaboratoare pregătite individual şi o reclamă eficientă, pentru a fi cunoscuţi de beneficiari. Ca la orice altă firmă de servicii, rentabilitatea este ridicată.

7. Creşele şi grădiniţele particulare sunt o afacere bănoasă. Ele au nevoie de o investiţie iniţială mai mare (o clădire, mobilier, personal etc), însă sumele percepute pentru fiecare copil sunt foarte mari (ajung şi către o mie de euro pe lună). Afacerea este în dezvoltare, deoarece copiii se nasc şi cresc iar creşele şi grădiniţele de stat sunt insuficiente (au rămas cele construite în perioada socialistă). Părinţii cu venituri bune (oameni de afaceri.

292

293

angajaţi la mari compani străine etc.) preferă să dea nişte bani în plus, pentru a fi siguri că pruncii lor vor fi bine trataţi, bine hrăniţi, bine educaţi (limbi străine, dans, muzică, gimnastică, sporturi etc). Orice persoană fără cazier poate organiza o astfel de afacere profitabilă.

8. Şcolile sau cursurile particulare pentru anumite specialităţi sunt rentabile, de la vârste fragede şi până la adolescenţă. Se pot organiza şcoli de muzică, de dans, de arte marţiale, de diverse sporturi (gimnastică, înot, tenis etc), de ştiinţe (matematică, calculatoare etc), de bune maniere etc. Investiţia este mai mică, dacă localul de desfăşurare este închiriat de la o instituţie de stat sau obştească.

9. Meditaţiile particulare sau în grup, la anumite obiecte de studiu, pot fi o afacere pentru persoanele care posedă pregătirea necesară. Se pot face la domiciliu sau în săli închiriate

10. Organizarea de tabere pentru elevi mici şi adolescenţi poate fi o afacere, dacă dispuneţi de dotările necesare, într-o zonă de interes turistic Persoanele care au capital şi idei bune pot cumpăra fostele tabere pionieреşti, le pot reamenaja şi închiria cu bun profit. La câţiva kilometri de casa mea, într-o pădure splendidă, se degradează o fostă tabără de pionieri dotată cu tot ce-i trebuie; căsuţe, grupuri sanitare, sală de mese, bucătărie, locuri de sport etc

11. Service auto este o afacere deosebit de rentabilă, deoarece numărul automobilelor a crescut în România de circa patru ori, în 17 ani (avem trei milioane de autoturisme înregistrate). Clientela nu lipseşte şi rămâne fidelă, atunci când sunteţi meseriaşi pricepuţi şi serioşi. Un amic de-al meu din Mediaş, Ludovic Domahidi, maistru mecanic, a depăşit de mult timp vârsta de pensionare. Este însă atât de solicitat de clientela stabilă, încât glumeşte, spunând că este condamnat la muncă pe viaţă. Investiţia în acest domeniu variază funcţie de categoria de maşini pe care vreţi să le reparaţi. Modelele vechi vă solicită numai spaţiu şi câteva scule. Modelele noi, sofisticate, vă cer aparatură de testare electronică. Dacă vă atrage această afacere, nu trebuie să fiţi specialist în mecanică auto; e suficient să aveţi banii pentru utilarea unui service auto şi să angajaţi meşterii pricepuţi.

Vulcanizările auto vă cer şi mai mici investiţii, însă veniturile vă asigură cel puţin un trai îndestulat, dacă nu şi ceva avere în plus. Ele sunt cu atât mai rentabile, cu cât sunt amplasate pe traseele de circulaţie ale maşinilor. Desigur, după un timp, vă puteţi asigura clientelă stabilă, din rândul clienţilor satisfăcuţi de activitatea dumneavoastră.

Cum de ştiu că această afacere este foarte rentabilă? Păi, aţi nimerit

dumneavoastră un singur service auto care nu era aglomerat şi v-a făcut reparaţia pe loc? Aşa ceva se întâlneşte foarte rar. Servisurile sunt atât de aglomerate, încât vă programează sau vă amână mai mult timp. Aceasta înseamnă că avem un număr prea mic de servisuri faţă de numărul autoturismelor în circulaţie. Succes, amatorilor de această afacere!

12. Service pentru calculatoare a devenit o afacere foarte rentabilă, deoarece numărul calculatoarelor folosite de firme şi populaţie este în continuă creştere. Nu necesită investiţii foarte mari, putând fi bazat şi pe munca la sediul (domiciliul) clientului.

294

295

13. Service pentru electrocasnice (frigider, maşină de spălat, televizor etc.) e o afacere bună, deoarece tot mai multe persoane îşi cumpără astfel de aparate.

14. Serviciile de catering sunt slab reprezentate în România. La noi, nici măcar pizza nu se prea livrează la domiciliile cumpărătorilor care fac comen zi telefonice. Primele firme de catering au apărut în oraşele mari, la restaurante cu specific exotic (mai ales chinezeşti), care livrează mâncarea la comandă, la domiciliu. În acest domeniu, e loc pentru o afacere românească: mâncare românească, ca la mama acasă, livrată la domiciliile clienţilor.

15. Serviciile de curierat cu personal care să livreze imediat, la domiciliile indicate, flori, pachete cu cadouri, felicitări etc, nu s-au dezvoltat. Un astfel de serviciu necesită un minimum de investiţii şi un portofoliu mare de colaboratori (florării, magazine, centre de comandă etc). E atât de simplu de pornit şi de impus o astfel de afacere!

16. Serviciile de masaj medical, de bronzat şi de întreţinere nu mai au nevoie de niciun comentariu. Investiţia este minimă iar clientela, în continuă dezvoltare. Cunosc o familie de maseuri care câştigă sume fabuloase din servicii prestate la domiciliile clienţilor. Puteţi aborda această afacere pe cont propriu, după ce absolviţi un curs de masaj, ori puteţi angaja maseuri. Un salon de bronzat produce un venit net de câteva sute de lei noi pe zi.

17. Saloanele de cosmetică şi înfrumu seţare nu sunt niciodată destule şi vor fi din ce în ce mai mult la modă. Investiţia materială iniţială nu este mare, însă aveţi nevoie de personal calificat şi amabil.

296

18. Saloanele de coafură şi frizerie sunt rentabile, începând de la comune şi cartiere mărginaşe şi până în cele mai luxoase zone orăşeneşti. *Deşi pare o afacere mică, este deosebit de rentabilă, deoarece cuprinde clientelă de ambele sexe, de toate vârstele şi cu deservire cel puţin lunară*. Investiţia în această afacere nu este mare iar timpul de calificare a unui lucrător este destul de scurt.

Puteţi face afacerea pe cont propriu sau cu angajaţi.

19. Firmele de distribuire a materia lelor de reclamă sunt rentabile şi nu cer investiţie mare. E suficient să aveţi un birou (acasă), un calculator în care înscrieţi colaboratorii din diverse zone ale oraşului şi contacte cu cât mai multe firme care doresc să distribuie pliante de reclamă. Dacă atrageri în reţeaua de colaboratori studenţi şi pensionari, pe care îi plătiţi la numărul de pli ante distribuite, aveţi un câştig substanţial.

20. Firmele pentru produs reclame favorabile unor produse sunt puţine şi concentrate în trusturi mari. Din această cauză, reclamele pe care le vedeţi prin televizoare sunt stereotipe, ca să nu spun proaste. Pentru a face reclamă de bună calitate, nu-ţi trebuie mulţi bani, ci alte calităţi: inteligenţă, cultură generală, cunoştinţe de psihologie umană, fantezie creatoare etc. *Un student strălucit (sau un grup de studenp) poate face o reclamă mai bună decât cel mai mare trust de publicitate*. Asta trebuie să înţeleagă şi firmele care apelează la reclamă. Dumneavoastră, cei care doriţi să abordaţi această afacere foarte bănoasă, trebuie să convingeţi liderii marilor firme că le puteţi oferi ceva nou, cu efecte mai sigure şi la un preţ mai scăzut. Un clip publicitar poate costa câteva zeci de mii de

297

euro. *Investiţia iniţială este minimă*: *o cameră video performantă şi multă fantezie*. Nu vă speriaţi că va trebui să vă luaţi la trântă cu marile firme de publicitate! Majoritatea sunt învechite şi birocratizate, încât nu mai produc reclame de calitate. Dumneavoastră le puteţi fura clienţii „graşi” (marile firme care îşi fac reclamă).

21. Serviciile de editare necesită o investiţie minimă: un calculator performant şi o minte „doxă”. Dacă ştiţi ce să faceţi cu ele, vă puteţi umple de bani. De regulă, când vorbiţi de editare, mintea vă duce automat la cărţi, reviste, ziare. E adevărat că şi acestea fac parte din activitatea de editură, însă banii buni nu ies numai din ele. Puteţi câştiga bani mulţi din editarea unor pliante de reclamă, a unor etichete de produse comerciale, a unor afişe publicitare (politice sau comerciale), a calendarelor atractive etc. V-o spun în cunoştinţă de cauză, deoarece sunt editor de 15 ani şi am văzut multe afaceri înfloritoare în domeniu. *Editarea nu vă obligă să aveţi tipografie proprie*. Puteţi cere oferte de preţ de la mai multe tipografii, alegând cel mai avantajos preţ, la cea mai avantajoasă calitate.

Dacă vreţi să vă apucaţi de editarea de cărţi şi reviste, vă dau câteva sugestii autorizate:

a. Nu vă speriaţi că piaţa de tipărituri pare sufocată de titluri! Majoritatea sunt proaste şi nu se vând. Dacă dumneavoastră veniţi cu idei şi suflu nou, vă veţi impune fură mare efort, prin reclama de la om la om, aşa cum m-am impus şi eu.

b. *Deşi piaţa de tipărituri pare plină*, *din ea lipsesc multe publicaţii dorite de cumpărători*, *cum ar fi*: reviste de satiră şi umor, reviste pentru fermieri; reviste lunare pen

298

tru copii (educative şi interesante, desigur); reviste pentru întreprinzători; reviste de hobby (pasiuni) – pescuit, vânătoare, filatelie etc; reviste atractive şi educative pentru adolescenţi; reviste speciale pentru pensionari, cu diverse tratamente, ocupaţii şi activităţi specifice; reviste de ecucatie ecologică (care pot fi subvenţionate de asociaţii de profil); reviste de enigmistică; reviste de turism etc. Ce vedeţi în piaţa revistelor? Vipiste dezbrăcate, de care s-au săturat toţi, „vedete” dezumflate, de care ni s-a acrit ca de mere pădureţe, maculatură mistică (astrologie, religie) de care nu se mai atinge nimeni etc. Aţi înţeles că aveţi loc pentru reviste de bună calitate, pe care oamenii să şi le smulgă din mână?

Nici piaţa cărţii nu străluceşte de autori şi titluri bune. Se fac multe traduceri, după autori străini la modă, însă neagreaţi de publicul românesc. De regulă, cititorii sunt înşelaţi o singură dată, să cumpere un anumit autor.

apoi suflă şi-n ciorbă. Oamenii aşteaptă cărţi bune, care să-i atingă la suflet ori să-i înveţe lucruri utile. Ne lipseşte o editură care să lanseze colecţia *Omul gospodar şi înstărit*, cu cărţi de instruire în domeniul artei succesului material

(cam de tipul acestei cărţi). În timp ce studiaţi bibliografia, veţi descoperi sute de cărţi de editat. Eu sunt unul din puţinii autori români care scriu cu încăpăţânare despre arta succesului. Iniţial, nu câştigam aproape nimic din cărţile de acest fel. Încet, încet, românii au înţeles că pot învăţa cum să câştige şi să trăiască mai bine şi au început să-mi cumpere lucrările. *Aţi înţeles că*, *dacă vreţi să editaţi cărţi*, *nu are importanţă ce vă place dumneavoastră*, *ci numai ce place publicului cumpărător de carte*? Mergeţi în piaţa de

299

carte, faceţi sondaje de preferinţe, apoi editaţi cărţile care se vor vinde cu siguranţă! În niciun caz, nu editaţi mistică, porno, sexy, magie, povestiri triste sau absurde, căci românii s-au săturat de ele şi nu le veţi putea vinde!

22. Serviciile de turism sunt o pasiune a vieţii mele. Bănuiesc faptul că şi printre dumneavoastră sunt destui nostalgici ai acestei meserii. Dacă n-aş fi ce sunt, aş fi devenit un hotelier model, cu o clientelă mulţumită şi stabilă; nu-mi lipsesc cunoştinţele din domeniu şi am o fire tocmai potrivită pentru a atrage turişti români şi străini. Am lucrat în relaţii externe, cu mulţi străini şi toţi au fost mulţumiţi de serviciile mele.

Ştiu cam ce gândiţi cei care nu prea staţi bine cu banii: turismul cere investiţii

serioase. Aveţi dreptate, dar numai pe jumătate. *De exemplu, o Rimă pentru organizarea de excursii în ţară şi străinătate nu necesită un capital mare*. E suficient să aveţi un birou, câteva calculatoare cu funcţionare şi conexiuni cu marile firme de turism pentru care recrutaţi clienţi. E simplu, nu-i aşa? Deci, nu mai insist.

Nici investiţiile în obiectivele de turism autohton nu sunt întotdeauna o problemă. De exemplu, cu banii rezultaţi din vânzarea unui apartament dintr-un mare oraş puteţi achiziţiona o cabana turistică, un camping sau chiar o pensiune, pentru turism rural. Voi folosi preţurile din Bucureşti, pentru a vă atrage atenţia că puteţi se vă schimbaţi viaţa şi să faceţi o afacere în acelaşi timp. De exemplu, pentru un apartament dintr-o vilă situată în cartiere foarte scumpe (Primăverii, Herăstrău etc), puteţi obţine o pensiune montană sau submontană complet utilată şi gata de a primi turişti (poate chiar şi ceva bani în plus). Pentru un apartament de bloc din Centrul Civic (13 Septembrie, Fântâni etc), puteţi obţine o vilă cu 4 – 6 camere în multe staţiuni balneare. Chiar şi cu suma de 80.000 – 100.000 de euro, obţinută pe un apartament dintr-o zonă mai modestă, puteţi achiziţiona mici obiective de turism din staţiuni turistice şi balneare (case, vile, cabane etc). Dacă sunteţi interesaţi de astfel de afaceri, trebuie numai să contactaţi firmele de afaceri imobiliare.

Cei care dispuneţi de suficienţi bani, pentru că aţi lucrat în străinătate ori aţi moştenit ceva valoros, puteţi construi un obiectiv de turism de o anumită dimensiune. *Nu uitaţi să-l faceţi la vad bun, încât să aveţi turişti tot timpul anului*!

23. Firmele de afaceri imobiliare la o primă vedere, s-ar părea că piaţa imobiliară este suprasaturată de firme de toate mărimile, începând cu mici intermediari şi terminând cu „baronii” care cumpără en gross case şi terenuri, spre a le revinde ulterior, cu câştig. În realitate, piaţa imobiliară este destul de limitată în activităţi: intermedieri simple şi cumpărări cu scop de revânzare. Acest gen de afaceri a produs averi imense după 1989, deoarece locuinţele moştenite de la socialism au fost vândute cu preţuri extrem de mici şi li s-au ridicat preţurile de câteva ori (uneori şi de zece ori). Iniţial, terenurile din jurul marilor oraşe nu băteau la ochi şi se vindeau ca terenuri arabile, la preţuri derizorii; din această afacere s-au creat mulţi milionari de tranziţie. Aceste două tipuri de afaceri au cam ajuns la limita superioară, aşa că investitorii din domeniu trebuie să caute noi formule de îmbogăţire.

Vă prezint câteva idei de afaceri imobiliare, cu titlul de exemplu:

300

301

a. Cumpărarea şi modernizarea unor locuinţe din sate atractive, cu scop de a le schimba cu imobile din oraşele în care locuiţi. Desigur, puteţi să şi construiţi locuinţe în sate, cu acelaşi scop.

b. Intermedierea unor schimburi de locuinţe din oraşele cu preţuri ridicate şi din staţiuni balneare, mai ales pentru bătrâni, pensionari, persoane afectate de anumite boli tratabile în respectivele staţiuni etc.

c. În fiecare oraş, exista cartiere în care afacerile imobiliare sunt adevărate lovituri. De exemplu, în

Bucureşti, imobilele din cartierele Primăverii, Herăstrău.

Dorobanţi, Cotroceni etc, se vând la preţuri foarte ridicate şi aduc venituri bune firmelor de intermedieri. Ce fac aceste firme, însă? Se mulţumesc cu poziţia pasivă, amicii mei.

Adică, aşteaptă să fie solicitau de vânzători, *în loc să convingă ei anumite persoane să vândă ori să schimbe locuinţele scumpe. Aţi înţeles strategia*? *Firma care va întocmi un material de reclamă cam în stilul acestei cărţi şi-l va distribui în cartierele interesante are toate şansele să prindă afaceri bune*. Desigur, cel care face materialul publicitar trebuie să aibă talent, să lămurească persoanele

(mai ales bătrânii) să vândă ori să schimbe proprietatea vizată. Sunt sigur că, după citirea acestei cărţi, câteva mii de români îşi vor vinde sau îşi vor schimba locuinţele, pentru a începe afaceri dintre cele sugerate de mine. Cu alte cuvinte, involuntar, dau o mână de ajutor firmelor de afaceri imobiliare.

d. În fine, pentru marii investitori, o idee care a fost aplicată numai parţial şi

întâmplător: cumpărarea unor terenuri de construcţie, amenajarea lor cu obiective atrac

302

tive (lac, pădure, gaze, drumuri etc), apoi scoaterea la vânzare, prin impunerea unei mode, cu o reclamă agresivă. Cam aşa s-a construit cartierul Pipera, însă afacerea n-a fost tocmai un succes, deoarece terenul nu era propice unor construcţii de lux. *Moda oamenilor cu bani din vestul Europei, de a locui la 15 – 20 de kilometri de oraşul poluat, va cuprinde şi România, în următorii ani*. Cine ghiceşte către ce direcţie se vor îndrepta oamenii interesaţi de vile va câştiga serios, atât din vânzare de terenuri, cât şi din vânzare de vile. De exemplu, câţiva mari investitori britanici au început să construiască un sat englezesc în comuna Clinceni, judeţul Ilfov, în urmă cu vreo săptămână. Fiu siguri că, de îndată ce vor afla vestea, sute de oameni cu bani se vor îndrepta cătee direcţia respectivă, aşa cum s-a întâmplat şi cu satul francez!

Aţi înţeles ce am sugerat celor care doresc să facă bani mulţi din afaceri imobiliare? O atitudine activă, de lămurire a potenţialilor vânzători ai unor imobile interesante.

24. Firmele de alimentaţie publică

Şi în acest domeniu s-ar părea că s-a făcut tot ce se putea face. S-au ridicat dughene Macdonald. S-au făcut baruri exclusiviste, în care chiorăşti de fum şi surzeşti de muzică urlătoare. S-au consuuit şi câteva localuri simpatice, cu specific românesc. S-au pus în valoare câteva grădini de vară şi… cam atât. Lipsesc însă multe obiective din cele care funcţionează cu mare rentabilitate în alte ţări. Vă dau numai câteva exemple:

a. *Nu avem cluburi şi baruri personalizate*, pentru diferite categorii de consumatori: motociclişti, poliţişti, studenţi, taximetrişti etc.

303

b. *Tinerii nu sunt atraşi în localuri cu denumiri şi reguli teribiliste, pe gustul lor, decât foarte rar*. Ce-aţi zice de un local denumit *Clubul spionilor*, în care fiecare sepa reu să fie botezat cu numele unor servicii secrete străine şi să fie deservit de ospătăriţe-spioance, cu nume străine, care să cunoască şi limba respectivă? Nataşa kaghebista, Ingrid de la STASI, Ileana securista etc, cu aceste cuvinte scrise pe ecusoane, ar trezi zâmbete şi chef de distracţie. Ce-aţi zice de nişte localuri denumite *Ocna*, *Drumul păcatului*.

Lupta de clasă. *Trotil şi dinamită*, *Machitorii*? Folosiţi-vă fantezia pentru a exploata setea de teribilism a tinerilor!

c. Deşi am mai sugerat această idee, n-a apărut niciun local de tip *Inimi singuratice*. De ce un astfel de local ar avea succes? Simplu, amicii mei. Trăim într-o societate cam înstrăinată, în care mulţi tineri şi maturi, de ambele sexe, sunt singuratici, introvertiţi şi trişti. Ar dori să dezvolte relaţii cu persoane de sex opus, dar nu au curajul, îndemânarea şi ocaziile necesare. Dumneavoastră, patronul localului *Inimi singuratice*, le oferiţi un loc în care să se întâlnească şi să se cunoască. Regula e simplă:

femeile singure iau loc la mese şi acceptă sau nu bărbaţii care cer permisiunea să ocupe locul liber. Desigur, în astfel de localuri, nu se foloseşte muzică „sălbatică”, ci romantică (romanţe, tangouri, latino etc). Un ring de dans, pe care singuraticii să se întâlnească şi să se cunoască, completează localul. Vi se pare că v-am spus o poveste siropoasă şi incredibilă? Vă înşelaţi, amicii mei. Sute de mii de tineri români, de ambele sexe, conversează pe Inter net, din cauza singurătăţii. Nimeni nu le oferă ocazii de a se întâlni în plan fizic, a se cunoaşte şi a se îndrăgosti.

Faceţi-o dumneavoastră!

d. Lactobarurile în care să poţi servi o plăcintă sau corn, cu un produs lactat preferat (smântână, iaurt, lapte bătut etc), au dispărut, ca şi cum n-ar fi rentabile. Sunt foarte rentabile, oameni buni. Ele trebuie să fie ţinta predilectă a adolescenţilor, tinerilor, pensionarilor şi persoanelor cu venituri mai modeste, care nu-şi permit un restaurant. Ele trebuie să înlocuiască fast-fcodurile care oferă mâncare proastă, criticată de toţi nurriţioniştii din

Europa (produce obezitate). *Profitau de faptul că autorităţile şi opinia publică a*

declanşat ofensiva împotriva fast-foodurilor şi înlocuip-le cu lactobaruri!

e. *Cafenele şi ceainării cu specific literar sau artist tic* sunt foarte puţine, deşi au un grad bun de rentabilitate, în astfel de localuri, se discută mult, se fac schimburi de idei, se organizează întâlniri. Ele au fost la modă în perioada antebelică şi interbelică, cel puţin în Bucureşti, dacă nu şi în alte oraşe. Puteţi reînvia această tradiţie, câştigând nişte bani buni. E suficient să observaţi cât de solicitată este *Lăptăria lui Enache* din Bucureşti, pentru a înţelege că o cafenea sau ceainărie nu e o afacere proastă.

f. *Tradiţionalele grădini de vară nu-şi vor pierde niciodată farmecul şi clientela*. Din nefericire, în goană după terenuri de construcţie, întreprinzătorii uită acest lucru. Majoritatea cartierelor nou ridicte nu dispun de grădini de vară, ci de localuri înghesuite, în care oamenii nu se pot destinde în voie. Vă mai amintiţi cât de solicitate erau grădinile bucureştene *Mărul de aur*. *Porţile de fier*

(restaurantul MI), *Pescăruş* etc? Aţi înţeles sugestia?

Majoritatea marilor cartiere nu au grădini de vară în adevăratul sens al cuvântului. Trebuie să puneţi mâna pe

304

305

spaţii adecvate, să le plantaţi cu pomi şi flori, încât să le daţi într-adevăr aspectul de grădini. „Bombele" de cartier strică peisajul şi nu mai au zile multe, într-o societate în continuă evoluţie.

25. Serviciul linie telefonică pentru singuratici nu există în întreaga ţară. S-au importat însă linii erotice, astrologice şi mistice care îmbolnăvesc psihic utilizatorii. În ţările civilizate, există linii telefonice pentru singuratici, plătite de companiile de telefoane care taxează apelurile lor. Americanii au scris şi un roman interesant pe această temă, *Mi. Lonely-heart*. Cum funcţionează o astfel de linie şi ce servicii poate aduce? La numărul de telefon indicat şi răspândit prin reclamă, răspunde un psiholog bărbat sau femeie, după preferinţele solicitantului. Operatorul trebuie să fie neapărat un psiholog experimentat şi puternic, pentru a asculta cele mai cumplite confesiuni şi a da cele mai bune sfaturi concrete pentru rezolvarea situaţiilor conflictuale ale clienţilor. Serviciul funcţionează non-stop, 24 de ore din 24, nu sporadic, ca la unele televiziuni româneşti. Linia telefonică respectivă primeşte diferite denumiri: *Inimi singuratice*. *Confesorul nevăzut*. *Amicul* (*amica*) *ta din necunoscut*, *Descarcă-ţi sufletul*! etc. După ce devine cunoscut, este apelat continuu, de persoane de toate vârstele, care au probleme sufleteşti.

Din experienţa liniilor telefonice de acest fel, organizate în alte naţiuni, rezultă că apelurile pot proveni de la următoarele categorii de persoane:

a. *Copii şi adolescenţi* cu probleme personale şi familiale (crize de vârstă, certuri în familie, abandon şcolar etc);

b. *Persoane disperate şi lipsite de prieteni*, care doresc să se confeseze ori să primească un sfat de la o persoană calificată, nu de la un preot. De ce nu sunt buni astrologii şi preoţii la astfel de linii? Deoarece sunt nişte şantani sălbatici, care miorlăie nişte sfaturi confuzive şi lipsite de realism, ce induc clienţii m şi mai mare eroare, m şi mai mare confuzie. *Am văzut astfel de indivizi inculţi şi dubioşi*, *pe câteva posturi româneşti de televiziune*; *sunt profund nocivi şi ar trebui interzişi*.

c. *Persoane singuratice*, *dornice să schimbe păreri şi idei* pe diverse teme ori pur şi simplu să discute. Nici nu ştiţi câte sute de mii de români sunt în această situaţie. Eu primesc foarte multe scrisori de la astfel de persoane, care nu au probleme serioase, ci pur şi simplu vor să romunice, într-o societate înstrăinată.

d. *Alcoolici şi drogaţi* aflaţi în criză de comunicare.

e. *Persoane depresive*, *cu intenţii suicidale*, care au nevoie de sfaturile psihologului pentru a nu face gestul fatal.

f. *Infractori chinuiţi de conştiinţa faptelor lor rele*, care doresc să se spovedească într-un mod cât mai anonim.

g. *Persoane care au idei*, *nelămuriri şi reclamaţii* pe care nu le ascultă niciun organ de stat.

Desigur, convorbirile de la aceste linii sunt înregistrate integral şi pot fi un indiciu

valoros pentru organe de stat (poliţie, sanitare) etc. Dacă psihologii folosiţi sunt de bună calitate şi dau sfaturi folositoare, clienţii satisfăcuţi devin fideli acestei linii; ei o recomandă şi altor persoane, făcând reclamă gratuită. Investiţia iniţială într-o astfel de afacere este derizorie, însă ea poate aduce câştiguri

306

307

Imense, din durata convorbirilor telefonice decontate de companii. Fac o prognoză de viitor: *Cine va organiza o astfel de linie telefonică în bune condiţii va câştiga o avere importantă numai din munca a opt-zece psihologi care acoperă turele de serviciu*. În niciun caz, nu folosiţi linii telefonice erotice, religioase, astrologice sau cu altfel de misticisme! Acestea produc afecţiuni psihice grave: delir mistic, obsesii, fobii, tulburări psihice de personalitate etc. 26. Agenţiile matrimoniale sunt afaceri serioase, din care se poate scoate profit bun. V-o spun în cunoştinţă de cauză: un amic de-al meu a avut o astfel de agenţie şi a obţinut venituri mari de la fetele măritate bine, în SUA, Germania, Italia etc. Majoritatea au nimerit soţi foarte buni şi bogaţi, astfel că sunt veşnic recunoscătoare celui cau. le-a organizat căsătoria. *O astfel de afacere nu necesită investiţii foarte mari*: un birou cu telefon şi fax, un calculator, dosare de candidaţi şi candidate la căsătorie, cu fişe personale, fotografii şi alte informaţii de interes. Agenţia se face cunoscută prin reclamă în ziare şi prin recomandări de la om la om, de către clientele satisfăcute. Am spus cliente, deoarece majoritatea apelanţilor sunt femei. Românceles se pot mărita bine în Vest, deoarece li s-a dus faima că sunt frumoase, curate, bune gospodine, bune soţii şi bune mame. Contactele dintre candidaţii la căsătorie se organizează la sediul agenţiei sau în anumite localuri. Agenţiile mai mari fac şi excursii de cunoaştere, în străinătate, la înţelegere cu alte agenţii similare. Veniturile agenţiei matrimoniale rezultă din taxele de înscriere şi vizionare, precum şi din bonusul oferit în caz de încheiere a căsătoriei. Aceasta este o afacere pentru persoane sociabile, persuasive şi înclinate către organizarea de relaţii.

27. Agenţiile de detectivi particulari îşi fac apariţia timid şi la noi în ţară. Avem sute sau mii de agenţi de pază şi gardă, încât părem un popor de paznici, însă cu detectivii adevăraţi stăm mai prost. Ce fel de probleme trebuie să rezolve un detectiv particular? Câteva exemple:

a. Să caute şi să găsească persoane dispărute (copii, bătrâni, bolnavi etc). În unele cazuri, ei caută şi animale sau obiecte dispărute (câini, autoturisme etc).

b. Să monitorizeze şi să documenteze activitatea unor persoane indicate de client: soţi ori soţii bănuite de infidelitate, angajaţi bănuiţi de incorectitudine, datornici care se sustrag de la plată, persoane care pregătesc infracţiuni etc.

c. Să cerceteze arhive şi să obţină documente diverse, necesare în procese de moştenire, revendicarea de bunuri, stabilirea paternităţii ori a altor grade de rudenie etc.

d. Să obţină informaţii confidenţiale despre activităţile productive, comerciale ori financiare ale diverselor firme indicate de clienţi.

e. Să investigheze, în paralel cu organele de stat.

crime sau alte infracţiuni indicate de clienţi.

Aţi înţeles că activitatea de detectiv particular vă solicită inteligenţă, fler, intuiţie şi cunoştinţe de specialitate? Dacă vă simţiţi atraşi de această activitate, vă puteţi califica printr-un curs organizat de foşti profesionişti din serviciile secrete sau prin studiu individual. Important este să aveţi talent pentru această meserie şi multă fantezie. Munca de detectiv nu este uşoară, însă aduce satisfacţii mari. Am practicat-o şi eu, timp de 18 ani, cât am lucrat ca ofiţer de informaţii şi contrainformaţii. Desigur, eu n-am

308

309

fost plătit cu sumele grase pe care le încasează un detectiv particular de succes, ci cu un salariu destul de modest, mai mic decât al unui fierar betonist, miner, zidar, fermier. Am rămas însă cu satisfacţiile morale, din cazurile rezolvate.

Investiţiile în această afacere sunt relativ reduse: birou cu telefon (fax),

calculator, autoturism, aparatură de interceptare convorbiri, aparatură de fotografiere şi filmare. Nu e nevoie să aveţi armă. Un detectiv strălucit rezolvă cazurile în mod paşnic, fără zgomot şi fără violenţă.

28. Compania de taximetre este o afacere rentabilă, începând de la un singur autoturism şi până la sute. În oraşele mari, un taximetrist bun câştigă mai mult de 1.000 de euro pe lună, astfel că nu e forţat să plece în străinătate pentru a primi aceşti bani, pentru o muncă grea. Mărimea companiei depinde de puterea dumneavoastră financiară. Dacă aveţi un singur autoturism, vă puteţi înscrie colaborator la o firmă mare, plătind doar taxa pe staţie şi asigurările sociale. Dacă dispuneţi de ceva mai mulţi bani, puteţi cumpăra în leasing mai multe autoturisme, punându-le la „produs”. În fiecare lună, ele trebuie să asigure rata de leasing şi un profit pe care vi-l fixaţi prinn negocieri cu şoferii. Afacerea este mai rentabilă în oraşele mari.

29. Firma de contabilitate este o afacere rentabilă în orice zonă a ţării, deoarece toate firmele mici (SRL-uri, IMM-uri) apelează la serviciile ei. Şi eu folosesc o astfel de firmă, plătind-o bine (100 euro/zi muncă). Pentru o astfel de afacere, trebuie să posedaţi studii de specialitate (expert contabil) ori să angajaţi astfel de specialişti.

30. Cursori de calificare sau de perfecţionare profesională.

Această temă conţine zeci de afaceri diverse, de nivele diferite, organizabile de persoane cu calificări diverse. Dacă posedaţi calificarea necesară ori aveţi angajaţi calificaţi, vă puteţi specializa în cursuri de modă, masaj, cosmetică şi înfrumuseţare, coafură, frizerie, zidărie, zugrăveli, făianţari, artizani, dans modern şi clasic, arte marţiale, tenis de câmp, arta succesului, depanarea aparate electrocasnice, fermieri, conducători auto, bijutieri, sticlari, ceramişti, foto-film, diverse instrumente muzicale (pian, vioară etc), contabilitate, programare calculator, inventică, mecanică auto, pictură, accesare şi folosire fonduri băneşti europene, turism, salvamont, limbi străine, artă dramatică, producţie literară (la noi încă nu se practică), detectivi particulari, baby-sitter, menajere, ceasornicari, depanarea telefoane mobile, agenţi de asigurări, vânzători, cofetari, bucătari, patiserii, bioterapeuţi, constructori, sericicultori, avicultori, instalatori gaze şi obiecte sanitare etc.

Lista cursurilor este foarte lungă, deoarece *multe meserii pentru care în socialism se făcea o şcoală profesională de trei ani pot fi însuşite printr-un curs de 6 luni – un an, după absolvkea liceului*. Aceste cursuri asigură personal cu un minimum de calificare pentru toate domeniile de activitate care permit specializarea ulterioară, la locul de muncă. Cursurile se pot face la zi sau prin învăţământ seral, contra unei taxe din care plătiţi profesorii şi vă reţineţi beneficiul. Unele cursuri sunt subvenţionate de stat sau de organisme europene, astfel că beneficiul este substanţial.

310

311

Dintre toate cursurile posibile, vă atrag atenţia asupra celui de arta succesului, domeniu care mă atrage în mod deosebit şi în care scriu cu pasiune. În perioada 1997 – 2000, am organizat astfel de cursuri experimentale în câteva judeţe, sub egida Partidului Vieţii Româneşti, pe care îl înfiinţasem şi-l conduceam. Cursurile s-au bucurat de mare interes din partea multor persoane de ambele sexe, de vârste diferite şi cu nivele de pregătire cultural-ştiinţifică diverse. Unele persoane s-au înscris chiar de două ori succesiv la cursurile de arta succesului, pentru a le putea aprofunda şi a participa la brain-storming (schimb de idei cu ceilalţi cursanţi). Din păcate, după retragerea mea din viaţa politică, aceste cursuri nu s-au mai ţinut, din lipsă de personal calificat (psihologi). *Erau şi sunt foarte utile pentru formarea unor personalităţi de succes*. Dacă cineva dintre dumneavoastră vrea să ţină astfel de cursuri, în orice formă, se poate inspira şi din cele 15 manuale de arta succesului pe care le-am publicat eu. Cele mai potrivite sunt următoarele: *Ghidul vieţii, sănătoase*. *Curs practic de arta succesului*, *Faceţi avere*! *Vom trăi omeneşte*! *Către culmile succeselor* (*Formula fericirii*). *Arta succesului pentru copii* şi prezentul volum. Nu aveţi nevoie de aprobarea scrisă din partea mea pentru a preda cursuri după aceste manuale.

31. Impresariat artistic şi sportiv Acest serviciu este deosebit de rentabil în ţările capitaliste dezvoltate. De pildă, imaginaţi-vă cam câte zeci de milioane de dolari iau

impresarii unor actori şi cântăreţi la modă. ai unor sportivi din domeniile foarte bănoase (fotbal, box, tenis de câmp etc), ai unor vedete de televiziune sau film. La noi, această profesie este la începuturi, dar aceasta nu înseamnă că nu este rentabilă. Deja, în viaţa publică românească, s-au impus şi se manifestă curente la modă în muzică şi sport profesionist; deci, impresarii nu pot lipsi. La o primă vedere, impresariatul este o meserie uşoară. În realitate, el implică foarte multă muncă de relaţii, mass media şi consiliere psihologică a angajatorului (persoanei asistate). În anii următori, acest tip de serviciu se va dezvolta în toate domeniile la care se pretează, după modelele din Vest.

32. Agenţie de reprezentare literară sau muzicală.

Acest gen de serviciu este puţin răspândit în România, dar nu lipseşte cu desăvârşire. Agenţia de acest tip se ocupă de achiziţionarea sau vânzarea drepturilor de autor asupra unor opere literare, muzicale ori de altă natură. La noi, se practică mai mult achiziţionarea unor drepturi de autor din străinătate şi mai puţin cu promovarea scriitorilor şi artiştilor autohtoni. Investiţia în afacere nu este foarte mare. Însă cere cunoştinţe complexe (psihologie, limbi străine, relaţii publice, drept) şi suficiente contacte în rândul firmelor de profil din străinătate.

Aştept cu nerăbdare apariţia unei agenţii serioase pentru vânzarea drepturilor de autor în străinătate, deoarece cel puţin o zecime din cele 115 cărţi scrise de mine ar putea trezi interesul în multe alte naţiuni. Oricum, ele se vând. În limba română, în diveree ţări străine: SUA, Canada. Spania, Israel, Germania, Australia, Africa de Sud. Terenul din străinătate este pregătit pentru publicarea lor şi în alte limbi, cu câştig pentru ambele părţi, editura străină şi eu. O singură carte, *Quinta spartă*, a fost tradusă în limba engleză şi s-a bucurat de o bună primire în rândul cititorilor vest-europeni.

312

313

33. Firmă de agrement şi jocuri diverse.

Acest gen de activitate se pretează la zeci de afaceri rentabile, din care exemplific câteva:

a. Jocuri de noroc şi pariuri autorizate de lege.

b. Jocuri mecanice şi electronice legale.

c. Închiriere de personal şi echipament pentru diverse activităţi: schi; patinaj; scufundări subacvatice, închiriere ambarcaţiuni cu vele, rame sau motoare;

Închiriere autoturisme, motociclete şi biciclete; închiriere – hostesses (dame de companie); muzică şi sonorizarea pentru diverse petreceri etc.

d. Servicii de ghizi de nivel local, naţional sau internaţional.

e. Proprietari de circuri, bâlciuri, aparate de dis tracţie (roata norocului, scrânciob, cartinguri etc).

f. Parcuri de distracţii.

34. Firme de reparaţii instalaţii electrice ori sanitare.

Poate nu vă vine a crede, dar astfel de servicii sunt foarte bănoase. Cei care aveţi centrale de apartament ştiţi cu câtă greutate vin angajaţii să vi le repare, tocmai când e gerul mai mare. Un amic de-al meu a început activitatea cu o mică firmă de instalaţii şi a ajuns să acorde service la cele mai mari complexe din judeţele limitrofe Bucureştiului. *Investiţia iniţială este neglijabilă*: trebuie doar să ştiţi meserie şi să aveţi un sediu la care puteţi fi apelat non-stop. Acesta este secretul succesului în această afacere: să lucraţi în weekend, când firmele mari nu se obosesc să răspundă solicitărilor. Ce face, însă, omul care are un ner caz la instalaţii exact sâmbăta, duminica sau în alte sărbători? Un singur răspuns: apelează la firma serioasă, cu activitate non-stop.

35. Firme de consultanţă economico.

financiară.

Această afacere este foarte rentabilă, însă presupune cunoştinţe de specialitate (economie, drept). Ea nu cere o investiţie materială mare, ci doar un sediu, fax, calculator şi reclamă de impunere pe piaţă. Astfel de firme sunt folosite şi pentru spălare de bani, fapt pentru care vă atenţionez că trebuie să respectaţi legea în toate situaţiile.

36. Firmă de lichidatori autorizaţi

Şi această afacere este foarte bănoasă, deoarece lichidatorii primesc o cotă parte substanţială din valoarea firmelor lichidate. Ea poate fi practicată numai de persoane autorizate în acest sens. Ca atare, e o afacere de viitor pentru tinerii ce studiază economia şi dreptul. Şi în viitor, vor apărea destule firme de lichidat, din anumite motive.

37. Tipografie şi legătorie

Această afacere cere o investiţie iniţială ceva mai mare, însă aceasta se amortizează rapid. Ca editor, mă mir cât de mult se tipăreşte şi se leagă în România. Ziarele şi publicaţiile centrale sunt mai mult de o sută iar pe plan local (judeţean sau orăşenesc) apar altele şi nu puţine. Dacă nu dispuneţi de bani prea mulţi, puteţi începe activitatea cu o tipografie ofset pentru etichete şi pliante de reclamă. Pe măsură ce vă dezvoltaţi, vă puteţi extinde afacerea şi către alte surse de venit.

38. Servicii de radio şi televiziune

În aparenţă, aceasta este o afacere numai pentru oamenii cu mulţi bani. În realitate, se poate face treabă

314

315

bună şi cu posturi mai mici, dar interesante. Mulţi râd de Dan Diaconescu, numindu-i postul OTV „televiziune de garsonieră”, însă deseori acest post realizează ratinguri mai mari decât televiziunile mari. Posturile locale de radio costă mai nimic şi se pot impune cu ştiri şi muzică de bună calitate. Am un amic în Focşani care a început acest gen de activitate cu aparatură second hand, adusă din Italia şi a ajuns să domine piaţa judeţeană. Dacă vă place această activitate, trebuie să ştiţi că veniturile principale provin din reclamă politică şi comercială.

39. Firme de amenajat grădini şi parcuri

O astfel de afacere este accesibilă şi persoanelor cu mai puţini bani, însă cu idei interesante şi cu dorinţă de muncă. Ea prestează servicii pentru instituţii de stat (primării, ministere etc), firme particulare şi persoane individuale. Dacă în contract se introduce şi clauza de întreţinere a grădinilor sau parcurilor amenajate, afacerea este de lungă durată, cu venituri sigure. Dacă vreţi să aveţi succes cu o astfel de firmă, angajaţi neapărat un horticultor de meserie, care să conducă activităţile efective!

40. Servicii de cadastru

Aceasta este o afacere particulară cu o rentabilitate destul de ridicată. Ea trebuie făcută însă de specialişti autorizaţi (geodezi, topografi). E o afacere de perspectivă, pentru tinerii care studiază această carte.

41. Firme de salubrizare

Astfel de firme nu trebuie neglijate, deoarece sunt de viitor. Cartierele de lux din zonele rezidenţiale vor ajunge să îşi angajeze astfel de firme, în locul celor mari şi leneşe.

42. Firme de deratizare şi desinsectizare

Rentabilitatea acestei afaceri este foarte ridicată, deoarece legile române prevăd obligativitatea deratizării şi desinsectizării periodice la foarte multe firme bogate (magazine alimentare, brutării, patiserii, cofetării, depozite de alimente etc). Ca atare, banii vin grămadă, de la firme şi nu cu târâita, de la persoane fizice. Desigur, nu veţi neglija nici persoanele fizice care vă vor solicita astfel de servicii. Investiţia iniţială este mică iar calificarea în domeniu se obţine prin curs scurt.

43. Firme de design şi decoraţiuni interioare.

Şi această afacere este rentabilă, deoarece la ea apelează persoanele bogate, care vor să-şi decoreze vilele în anumite stiluri. Investiţia iniţială nu este mare, dar vă sunt necesare alte calităţi: calificare în domeniu (medie sau superioară), imaginaţie bogată şi putere de convingere.

44. Spălătorii şi curăţătorii chimice.

În perioada socialistă, firma NUFĂRUL rezolva problema spălării şi curăţirii la nivel naţional. Centrele acestei firme cooperatiste au scăzut, astfel că multe persoane cu bani nu găsesc ofertanţi. Investiţiile iniţiale în afacere nu sunt mari, însă vă cer cunoştinţe şi experienţă în domeniu.

45. Spălătorie auto.

Aceasta este şi va fi o afacere prosperă, deoarece numărul autoturismelor creşte continuu. Investiţia variază funcţie de tipul spălătoriei, de la o simplă clădire şi până la instalaţii speciale de spălare şi uscare.

316

317

46. Agenţie de plasat menajere.

O astfel de firmă se ocupă cu pregătirea şi oferirea persoanelor pentru menaj simplu (curăţenie) sau complet (curăţenie plus gătit). Este o afacere de perspectivă, deoarece femeile care lucrează la marile firme, pentru salarii bune, sunt prea obosite să-şi facă menajul zilnic sau curăţenia generală săptămânală. Investiţia este minimă: un sediu, un telefon sau fax, un calculator şi o reţea de menajere colaboratoare. De îndată ce firma primeşte comanda, selectează cea mai potrivită menajeră şi o trimite la domiciliul clientului. Este un serviciu de preferat, deoarece firma plasatoare răspunde pentru eventualele daune produse de menajeră.

47. Agenţie de plasat forţă de muncă în străinătate.

Aceste firme au înflorit după 1989, apoi au început să decadă. Mai sunt păstrate mai ales pentru ţări care nu fac parte din Uniunea Europeană: Israel, Japonia, ţările arabe etc. Afacerea nu cere cunoştinţe deosebite, ci numai relaţii bune cu firme de recrutat forţă de muncă din străinătate. Dacă daţi dovadă de seriozitate, puteţi câştiga bine şi din această afacere.

48. Firme de copiere şi multiplicare.

Aceasta este o mică afacere, pentru persoane cu posibilităţi financiare mai reduse. Aparatele de copiat şi multiplicat, alb-negru sau color, nu costă scump iar clientela nu lipseşte. Toate instituţiile de stat cer sumedenie de acte xero-copiate, studenţii au nevoie de cursuri etc. Dacă vă plasaţi sediul micii afaceri într-un vad bun, banii curg gârlă.

49. Servicii de notariat.

Aceste servicii sunt extrem de bănoase şi mult solicitate în societatea capitalistă, în care bunurile imobile circulă cu mare viteză dintr-o mână în alta. Din păcate, ea poate fi practicată numai de notari autorizaţi. Ca atare, poate fi o afacere de perspectivă pentru studenţii de la drept.

50 Transport mărfuri cu mijloace auto.

Această afacere este rentabilă chiar dacă e făcută numai de patron, cu o singură maşină, de tonaj mic sau mediu. Am o cunoştinţă care se ocupă de aşa ceva; nu câştigă niciodată mai puţin de 2000 de euro pe lună. Desigur, pe măsură ce vă întăriţi economic, puteţi cumpăra mai multe maşini, să le lansaţi în afacere cu şoferi angajaţi. Din spusele cunoştinţei mele, rezultă că bursa de mărfuri oferă curse dintre cele mai bănoase. Nu discut de marile firme de transporturi internaţionale, care au câştiguri fabuloase.

51. Transport de persoane cu mijloace auto.

Această afacere este rentabilă atât în oraşe (maxi-taxi), cât şi pe distanţe mai lungi (chiar foarte lungi). Curse de acest fel fac legătura între Bucureşti şi majoritatea oraşelor ţării, însă au rămas destule zone neacoperite. Mă refer la sate şi comune aflate în afara traseelor, în care puteţi interveni dumneavoastră, cu o cursă de maxi-taxi. Piaţa din domeniu mai cere încă destule trasee.

52. Servicii de organizator de pieţe, iarmaroace şi oboare.

Dacă aveţi un teren situat de-a lungul unui vad bun, puteţi lua autorizaţiile necesare pentru a-l transforma în

318

319

tr-un iarmaroc, târg sau piaţă, cu activitate continuă (zilnică) ori periodică (duminica). Veniturile provin din următoarele taxe şi plăţi: taxa de parcare autoturisme; taxa de expunere pentru vânzare; taxa de închiriere a tarabelor şi aparatelor de măsură şi control. Afacerea se pretează foarte bine la târgurile agroalimentare şi de animale vii. Chiar dacă faceţi o mică investiţie în amenajarea terenului (împrejmuire, tarabe,

chioşcuri de vânzare etc), acesta se recuperează rapid.

Ideea acestei afaceri mi-a venit în timp ce umblam prin Muntenia şi vedem ţăranii înşiruiţi de-a lungul şoselei, cu produse de vânzare. Autoturismele clienţilor opreau în şosea, încurcând traficul. Mărfurile erau expuse pe pământ (chiar şi lactatele). Oamenii tremurau de frig, fără un adăpost etc. Ce poate fi mai simplu decât să se organizeze o piaţa ţărănească de-a lungul şoselelor intens circulate, cu parcare pentru maşini, cu tarabe şi chioşcuri de vânzare, cu aparate de măsură adecvate şi cu un control de stat riguros? Să *ştiţi că o astfel de piaţă, în care vor intra mulţi ofertanţi de produse, chiar este o afacere de lungă durată* (*poate dura toată viaţa*).

Exemplele de servicii ar putea continua cu: reparaţii de încălţăminte şi! «răcăminte; reciclare hârtie, metale şi mase plastice; reparaţii de mobilier (tapiţerie, tâmplarie); coşerit (absolut obligatoriu pentru cei care au centrale termice cu coş); săli de fitness; case de licitaţii (foarte bănoase): întreţinere monumente funerare; servicii de pază şi gardă: agenţie de culegere, sinteză şi furnizare informaţii economice; casă de amanet; consignaţie; servicii de recrutare forţe de muncă pentru firme româneşti; firmă de supraveghere animale de companie etc.

320

Vă recomand să nu practicaţi şi să nu apelaţi niciodată la următoarele categorii de servicii:

a. *Servicii religioase*. Acestea sunt simple practici idolatre, ale unor preoţi care încalcă un principiu creştin fundamental: *Cel Atotputernic nu încape în templu* (*biserică*, *sinagogă*, *moschee etc*). Acest principiu a fost expus de sfântul Ştefan, primul martir creştin (a fost lapidat de rabinii evrei, deoarece le scădea clientela plătitoare de dări religioase). Acelaşi principiu apare într-o evanghelie necanonizată, de la Vatican, expus de însuşi Iisus Christos. *Nu aveţi nevoie de servicii religioase pentru a ajunge la Dumnezeu. E suficient să învăţaţi adevăruri din ştiinţe, să munciţi cinstit şi să aveţi o comportare morală, pentru a fi pe placul Domnului*. Restul sunt practici vrăjitoreşti sălbatice.

b. *Servicii de astrologie*. Astrologia este o pseudoştiinţă care îşi propune să înlocuiască voinţa divină cu o predestinare astrală mecanică. Cine *crede în Dunviezeu nu crede în astrologie*. Puteţi verifica şi dumneavoastră că predicţiile astrologice sunt simple şarlatanii, luând într-o zi mai multe reviste şi ziare în care sunt tipărite zodiace.

c. *Servicii de ghicit viitorul, în orice mod*: ghioc, cafea, cărţi de tarot, vas cu apă etc. Toate acestea sunt sim ple şarlatanii. În timp ce scriu, Poliţia se zbate să găsească cadavrul Elodiei Ghinescu, o avocată din Braşov dispărută de la domiciliu. În urmă cu vreo lună, am profitat de o emisiune la OTV şi am provocat „clarvăzătorii" din rândul paranormalilor şi ghicitorilor să ne spună ce s-a întâmplat cu avocata. Niciunul n-a făcut o prezicere cât de cât apropiată de adevăr, dovedind că sunt nişte şarlatani.

d. *Serviciile de vrăjitorie* sunt profund nocive prin sălbăticia la care apelează. Ele nu vă pot rezolva pro

321

blemele de viaţă, ci vă pot determina boli psihice, concomitent cu sărăcirea, căci vrăjitorii cer bani mulţi.

e. *Serviciile porno, stil linia fierbinte*, sunt nocive pentru sănătatea mintală a celor care le folosesc. Bărbaţii care apelează la astfel de servicii ajung să practice onania, să fie afectaţi de impotenţă şi boli psihice diverse.

f. *Meditaţii şi ritualuri yoghine*, oferite de un guru sau alt practicant. Aceste servicii vă pot dezorganiza gândirea de om modern şi vă pot provoca grave dereglări psihice. Aţi citit şi dumneavoastră prin ziare că yoghinii lui

Gregorian Bivolaru ajunseseră să bea urină în grup. E un gest de decădere umană, de animalizare.

g. *Servicii şi ritualuri de exorcizare*. Dacă aveţi vreo persoană bolnavă, apelaţi la medic, nu la exorcişti, deoarece vor îmbolnăvi-o şi mai rău ori o vor ucide! Aţi auzit, din ziare şi televiziune, de cazul călugăriţei Irina

Comici, ucisă de preotul exorcist Daniel Corogeanu din

Tanacu. Persoanele cu afecţiuni psihice nu au diavoli în ele, să fie alungaţi prin

exorcizare. Ele au circuite nou ronale din creier deranjate, care pot fi reparate cu medica mente şi psihoterapie, de către medici şi psihologi.

*

* * *

Ce spuneţi, amicii mei cititori? Din multitudinea de servicii pe care le puteţi îmbrăţişa, care vă face mai mult cu ochiul? Vă rog să analizaţi fiecare serviciu în parte, singur sau împreună cu cei apropiaţi (rude, amici), încât să ajungeţi la o concluzie clară, să vă puteţi opri exact la afacerea care vi se potriveşte cel mai bine!

322

Meseria e brăţară de aur

Mai mult ca sigur, aproape toţi cititorii acestei cărţi nu dispuneţi de capitaluri pentru investiţii industriale mari, de tip uzină de tractoare, autoturisme, avioane etc. Cei care au astfel de capitaluri nu citesc cărţi de acest fel şi rău fac. *Unde greşesc ei*? Simplu: se plafonează la un nivel de poducţie sugerat de specialişti la fel de plafonaţi şi *nu mai recepţionează nicio idee nouă. Prin aceasta, îşi reduc posibilităţile de succes, deoarece ideile bune vin de la consumatori către producători*. Aceasta este boala de care suferă toate firmele mari, din toate domeniile de activitate (construcţii de maşini, textile şi tricotaje, turism, publicitate etc). Ei cred că ştiu totul, pentru că au deja bani dar se înşală amarnic: în fiecare domeniu de activitate există loc de idei noi, de perfecţionare. Am observat această stagnare mentală şi la cititorii mei care s-au îmbogăţit. După ce au ajuns milionari în valută, au încetat să-mi mai citească lucrările de arta succesului, crezând că au devenit aşi. Eu mai am în creier sute de reţete de făcut bani buni, care nici nu vor încăpea în această carte. Ei procedează profund greşit că nu le citesc, nu le analizează, nu verifică ce venituri ar putea scoate din ele. Paguba lor!

Deci. În acest capitol, vom vorbi despre câteva zeci de reţete de făcut bani, cu invenţii mici. În domeniul artelor şi meşteşugurilor. După ce veţi avea suficienţi bani, veţi

323

ridica privirea către afaceri mai mari şi acesta e foarte bine. 5 a *nu uitaţi însă ca, din când în când, să mai aruncaţi câte o privire prin cărţile cu idei de afaceri, pentru a descoperi noutăţi valoroase*! Am văzut la televizor un exemplu negativ, care m-a îndemnat să vă dau acest sfat. Un grup de milionari ascultau ideile de afaceri prezentate de diverşi tineri şi intrau sau nu cu investiţii în domeniile sugerate de concurenţi. O fetişcană a prezentat o idee de afacere proastă şi răsuflată, publicată deja în cărţi şi gazete, de unde o şi furase: *agenţie de creat alibiuri pentru soţii infideli*. Unul dintre milionari s-a înflăcărat atât de mult la această reţeta proastă, încât mi-a produs impresia unui troglodit care n-a mai citit nimic, de ani de zile (dacă o fi citit ceva în viaţa lui). *Tipul era o excepţie în lumea afacerilor*. Adică, în concret, făcuse ceva bani din întâmplări norocoase, nu datorită inteligenţei, creativităţii şi muncii serioase.

Dumneavoastră veţi face bani mai puţin datorită norocului şi mai mult datorită investiţiilor de inteligenţă, cultură, ambiţie, tenacitate şi muncă. Nu are rost să vă fac teoria chibritului. Vă voi prezenta ideile de afaceri pe scurt, mizând pe faptul că le veţi înţelege imediat, le veţi perfecţiona şi le veţi aplica în viaţa economică românească.

1. Microindustrie artistică, stil Fondul Plastic.

Această afacere cuprinde multe activităţi artistic-productive, cu investiţii mici de bani, însă cu o mare investiţie de talent şi fantezie. Ce pot face artiştii plastici? Picturi şi sculpturi destinate consumului de masă. Marii maeştri, care produc unicate foarte valoroase, destinate consumului individual, sunt foarte puţini. În orice naţiune

Doar câţiva români îşi permit să plătească câteva zeci ori sute de mii de euro pentru o pictură sau frescă de Sabin Bălaşa. Destui, însă, îşi pot permite să acizhiţioneze o lucrare bună, cu câteva sute sau mii de euro. Dacă simţiţi că aveţi talent, vă puteţi lansa în această afacere, chiar la o vârstă mai fragedă (adolescenţi, tineri) sau, dimpotrivă, mai înaintată. Vârsta nu constituie un impediment în faţa talentului. Am contribuit la lansarea unei pictoriţe care se apropia de vârsta de 50 de ani, însă era foarte talentată; nu avusese ocazii favorabile de lansare, în tinereţe. La ora

actuală, este foarte bine cotată şi bine plătită, la nivel european. Artiştii mai pot face miniaturi şi felicitări personalizate, la comandă din partea clienţilor. Am o cunoştinţă care se ocupă cu aşa ceva şi câştigă foarte bine. Unele opere artistice produse de mână pot fi multiplicate cu un tipar de calitate şi puse în vânzare masiv. Un timp, icoanele pictate pe lemn şi sticlă au fost solicitate pe piaţă; în prezent, aceste produse sunt mai puţin căutate, deoarece a scăzut interesul pentru religie şi acest gen de artă. În plus, a apărut concurenţa bisericilor şi mănăstirilor care şi-au pus în circulaţie propriile produse, ba încă şi „sfinţite".

Artiştii pot executa reproduceri după capodopere ale unor mari maeştri, la comandă sau pentru comercializare. Ei pot executa gravuri şi pirogravuri în lemn, pot prelucra artistic metale (bronz, alamă) sau sticlă. Produsele lor sunt întotdeauna mai scumpe decât cele artizanale sau de serie, deoarece înglobează talent artistic. Artiştii pot produce o gamă variată de îmbrăcăminte şi accesorii (poşete etc.) lucrate manual, din piele, pânză topită, stofă, postav etc. Aceste unicate, de fond plastic, se vând la

preţuri bune, către persoane interesate să iasă din comun prin vestimentaţie mai deosebită.

Ce mai produc artiştii? Gablonzuri, bijuterii, podoabe diverse (inele, cercei, brăţări etc.) din metal, lemn, os, mărgele sau alte materiale. Ei mai produc obiecte decorative pentru interioare, din metal, sticlă, lemn etc. Cei specializaţi produc vitralii originale (foarte scumpe) şi pseudovitralii, din plexiglas. Obiectele de ornament, de diverse mărimi, fac parte tot din producţia lor şi cuprind figurine, modele geometrice, piese care imita diverse capodopere etc, mai ales din metal şi marmură.

Artiştii plastici mai produc încă multe alte lucruri frumoase, pe care le puteţi admira în galerii sau la Fondul plastic. Şi dumneavoastră puteţi ajunge printre ei, chiar dacă nu posedaţi studii de specialitate (liceu sau facultate de arte plastice); e *suficient să aveţi talent şi să produceri opere gustate de publicul cumpărător*. Producţia acestor piese se face în ateliere mai mari sau mai mici, funcţie de profil, cu investiţii în materie primă şi uneltele de lucru. Dacă vi s-a trezit interesul pentru acest domeniu, verificaţi preţurile din galerii, să vă motiveze câştigurile substanţiale!

2. Producerea de instrumente muzicale mici.

Această activitate se poate desfăşura în ateliere simple sau în făbricuţe de instrumente muzicale. Vă puteţi specializa încă de tânăr într-un anumit instrument sau în mai multe. Cel mai bine câştigă lutierii (constructorii de viori, mandoline, chitare, cobze etc). Nu sunt însă de neglijat nici ocarinele, fluierele, trişcile, tilincile, naiurile, cavalurile şi alte instrumente de suflat. Unele dintre acestea se fac pentru simpla distracţie a copiilor şi turiştilor, astfel că nu trebuie să aibă calităţi acustice deosebite. La toate aceste instrumente, se folosesc diverse esenţe de lemn, cu care trebuie să vă familiarizaţi. Instrumentele confecţionate din alamă sunt mai dificile, fapt pentru care nu vi le recomand, decât dacă dispuneţi de fonduri substanţiale.

3. Producerea de mobilier de interior, de terase şi grădini.

Mobilierul de interior se poate confecţiona din lemn, metal, sticlă şi mai rar din mase plastice. De regulă, producţia se face industrial, în fabrici mari, la care nu aveţi acces. De la această regulă, există însă şi excepţii, adică mobilierul care se execută în ateliere mici, cu câţiva lucrători. *Acesta este cazul mobilierului sculptat, curbat şi pictat*. În aceste cazuri, munca individuală, cu tente artistice, primează şi este răsplătită cu preţuri mai mari. De asemenea, mobilierul făcut din fier forjat, patinat într-un anumit fel, cu combinaţii de sticlă, se execută tot în ateliere mici. Unele piese de mobilier se pot face cu nervuri din duraluminiu sau inox, în combinaţie cu sticlă şi lemn.

Mobilierul curbat se face mai ales din fag fiert, tăiat în structuri subţiri, cărora li se dau diverse forme. Este foarte aspectuos şi rezistent; eu am un set de salon, din fag curbat, vechi de vreo sută de ani. Pentru a produce astfel de mobilier, aveţi nevoie de un atelier cu baie de aburi. Investiţia în domeniu se amortizează rapid, deoarece acest mobilier este foarte scump. *Mobilierul pictat* este o modă săsească, răspândită în multe

zone din Ardeal. Nu este greu de produs, dar vă trebuie un pictor cât de cât talentat, pen

326

327

tru a picta motivele florale, pastorale ori de alt fel, obişnuite la acest tip de mobilier. De regulă, se produc piese mici (lăzi de zestre, scrinuri şifoniere etc.) pentru export în Germania. *Mobilierul sculptat* vă cere îndemânare de sculptor, deoarece o mare parte din piese se lucrează în dăltiţă şi alte scule fine. Acest tip de mobilier a fost şi va rămâne la modă, printre oamenii bogaţi, mai ales dacă este lucrat cu o deosebită măiestrie artistică. În perioada socialistă, multe persoane au fost calificate pentru acest gen de activitate, inclusiv în închisori. Dacă vreţi să abordaţi această afacere, aveţi nevoie cel puţin de un meşter bine calificat şi cu experienţă; restul lucrătorilor vor învăţa meseria din mers, de la meşter.

Mobilierul pentru copii completează mobilierul de interior din orice familie sau din creşe, grădiniţe şi şcoli. El poate cuprinde leagăne, pătuţuri, scăunele, fotolii mici, şifoniere, scăriţe, măsuţe, birouaşe etc. Pentru a fi vandabil, trebuie să fie cât mai deschis la culoare şi pictat cu imagini încântătoare (personaje de desene animate, păsări, zâne, animaluţe etc). El trebuie să fie funcţional şi să nu prezinte niciun risc de rănire a micuţilor. Acest mobilier se vinde bine la creşe, grădiniţe, şcoli şi către persoane fizice.

Mobilierul de terasă se compune, de regulă, din măsuţe, fotolii, şezlonguri, balansoare, suporturi de ziare şi cărţi, cutii de frapat băuturi. Se poate confecţiona din lemn, răchită împletită, metale prelucrate (fier forjat şi inox), cu adausuri de sticlă şi ceramică.

Mobilierul de grădină poate să cuprindă chioşcuri şi umbrare de vară, banei şi fotolii din lemn sau metal (mai ales, fontă), mese din lemn, metal sau material plastic, buturugi naturale sau imitaţii din beton ori metal.

Fiecare piesă de mobilier poate constitui o afacere în sine. E mult mai uşor să te specializezi şi să confecţionezi, de pildă, numai leagăne, decât întregul mobilier pentru copii. Un atelier mai mare, cu 8 – 10 angajaţi, poate însă confecţiona întregul set de piese dintr-o anumită categorie exemplificată. *Funcţie de posibilităţile pe care le* ave/). *vă puteţi alege genul de mobilier pe care să-l produceţi*. Afacerea este rentabilă, deoarece o mare parte din mobilierul exemplificat se importă, la preţuri mari. Dumneavoastră îl puteţi produce la preţuri mai scăzute şi de calitate superioară celui văzut prin magazinele de profil.

4. Producţia de aparate de sport şi fitness

O mare parte din produsele analizate la acest punct sunt importate, la preţuri foarte mari, aşa că afacerea este rentabilă. Puteţi vizita magazinele de profil, pentru a vă convinge că importurile, în special din Italia, nu sunt cu nimic superioare la ceea ce puteţi produce dumneavoastră. *Ce puteţi produce*? în primul rând, cam toate aparatele din sala de forţă: gantere, haltere, extensoare, aparate pentru lucrat anumiţi muşchi etc. În al doilea rând, *puteţi produce toată gama de aparate pentru sălile de sport din toate şcolile ţării*: cal, cal cu mânere, trambuline, saltele, inele, frânghii de căţărat, mingii medicinale, mingii pentru diferite sporturi (oină, handbal, fotbal, baschet), spaliere, bâte de oină şi base-ball, corzi, mănuşi de box, discuri, suliţe, patine etc. *Piaţa este foarte largă, deoarece până şi şcolile din comune au început să-şi construiască săli de sport moderne*.

328

329

Aparatele complexe de fitness sunt ceva mai complicate. Vă sfătuiesc să studiaţi produsele străine oferite pe piaţă şi să inventaţi ceva superior, pentru dotarea sălilor de fitness şi bodybuilding aflate în expansiune în oraşele noastre (e şi asta o afacere de tip servicii).

5. Atelier de recondiţionat mobilier de valoare.

Această afacere este rentabilă chiar dacă posedaţi un atelier mai mic. Mobilierul vechi poate fi valoros datorită stilului său ori datorită lemnului nobil din care este

confecţionat. Înainte de a vă apuca de afacere, trebuie să vă documentaţi care stiluri şi modele sunt cele mai scumpe. O garnitură de mobilă stil, chiar deteriorată, poate ajunge şi până la o sută de mii de euro. Afacerea de recondiţionare este legată de consignaţia prin care se vinde mobilierul vechi. Pentru recondiţionare, aveţi nevoie de un meşter priceput la astfel de operaţii şi un minimum de investiţie: un atelier şi scule specifice. E suficient să daţi câteva lovituri bune pe an, pen-iru a avea un câştig mai mult decât îndestulător.

Atelier de gemuri, rame, oglinzi.

În epoca termopanului, s-ar părea că un astfel de atelier nu este rentabil. În realitate, uşile elegante, din lemn masiv ori cu furnir de lemn, continuă să fie la modă în toate interioarele de locuinţe. Ele au nevoie de gemuri speciale (înflorate, cu modele etc.) pe care numai un atelier de sticlărie le poate furniza. În al doilea rând, ramele de mase). jstice care au invadat piaţa românească nu vor înlocui niciodată, ramele de bună calitate, din lemn, pe care numai în astfel de atelier le poate confecţiona. Picturile de valoare înrămează întotdeauna în materiale de bună calitate, din! nu, produse în astfel de ateliere particulare. Inclusiv magazinele fondului plastic cumpără rame, pe comanda anterioară sau la metru, de la astfel de ateliere. În concluzie, afacerea este bună, dacă aveţi calificare în domeniu, calificare care se poate obţine şi la locul de muncă.

7. Atelier de marochinărie.

Investiţia iniţială într-un astfel de atelier nu este mare (maşini de cusut, prese şi localul în care se lucrează), în el, puteţi produce o gamă largă de produse mult solicitate mai ales de femei: poşete, curele, genţi mai mari etc. Funcţie de posibilităţi, veţi folosi piele naturală sau artificială, creând modele mai scumpe sau mai ieftine, la comandă fermă ori pentru comercializare ulterioară.

8. Atelier de încălţăminte la comandă ori pentru consum de masă.

Vă speriaţi deja că această afacere vă depăşeşte? În 1997, o cunoştinţă de-a mea a pornit un astfel de atelier, cu un singur produs: sandale de damă din piele naturală colorată diferit. A prosperat atât de mult, încât şi-a transformat atelierul în fabrică şi produce mai multe modele, tot de damă, deoarece această clientelă scoate bani din buzunar mai uşor decât bărbaţii. Aţi înţeles că, în această afacere, există loc pentru oricine, cât de sărac ar fi? Cei mai modeşti produc şlapi, gumari pentru ţărani, cizme de cauciuc sau plastic ori produse din mase plastice şi cauciuc. Cei care au strâns ceva cheag folosesc pielea sintetică, producând încălţăminte de masă, pentru toate vârstele (sandale, pantofi, cizme). În fine, cei care îşi permit mai multe lucrează numai în piele naturală, prelucrată şi vopsită în diverse moduri şi mai ales la comandă fermă; surplusul de produse ia calea comerţului.

330

331

V-aţi mai descreţit frunţile? Documentaţi-vă şi treceţi la treabă!

9. Atelier de pielărie şi blănărie

Un astfel de atelier poate confecţiona la comanda clientului diferite haine de piele şi blană: jiletci, geci, sacouri, haine lungi, cojoace, haine de blană scumpă. Cu cât este mai scumpă blana (nurcă, nutrie, iepure, vulpe, pielicele caracul etc), cu atât este mai scumpă şi manopera dumneavoastră. Atelierele cu producţie mare, pentru comercializare în magazine, funcţionează mai ales în Ardeal. În rest, importăm cam multe produse de proastă calitate, de la turci şi arabi. Afacerea se va dezvolta bine, odată cu creşterea efectivului de caprine, care dau o piele fină şi va elimina încet dar sigur importurile înşelătoare. Puneţi şi dumneavoastră un umăr la excluderea importurilor din acest domeniu! Nu aveţi ce pierde, mai ales dacă deveniţi faimoşi prin modele create cu mult gust şi la preţuri accesibile.

10. Firmă pentru preparat pământ de flori

Vă vine să zâmbiţi? Mergeţi prin magazinele de specialitate, aşa cum merg eu şi veţi constata că importăm pământ de flori din Polonia şi Ungaria! mai mare ruşinea şi mai mare paguba! Ce mare lucru e să vă construiţi o instalaţie de împachetat pământ de flori de diverse categorii? Puteţi produce turbă, pământ de pădure sau mraniţă (gunoi de vite fermentat), fără o investiţie iniţială mare şi să le valorificaţi la preţuri

foarte mari, către floricultorii particulari. Până şi aşchiile de lemn care se pun în jurul pomilor şi florilor le importăm din Polonia şi Ungaria. Să ne mai mirăm că suntem săraci? Chiar că nu ştim să facem bani din orice, cum au învăţat să facă vecinii noştri.

Investiţia iniţială într-o astfel de firmă este neglijabilă: o hală, site pentru pământ, maşină de ambalat în pungi de diferite mărimi. Dacă mei măcar aceasta nu este o afacere uşoară, atunci care mai este?

11. Făbricuţă pentru produs unelte şi maşini agricole mici.

Ca floricultor şi legumiculor amator. sunt foarte furios pe producătorii români de astfel de produse. Piaţa noastră a fost invadată de unelte germane, suedeze, englezeşti sau japoneze. Chiar nu suntem în stare să facem un plantator, o săpăligă, un foarfece de tăiat pomii sau via, un ferăstrău pentru crengi, o sapă sau o greblă de calitate etc? Avem circa 5 milioane de pensionari, mulţi destul de tineri, care aşteaptă ca statul să le plătească pensii (majoritatea mizerabile). Avem aproape şapte sute de mii de şomeri care se târâie de foame cu ajutor de şomaj. Ce mare lucru să se apuce de confecţionat unelte agricole, în simple ateliere de fierărie? Uneltele de grădinărit sunt foarte multe, au căutare la mai mult de jumătate din populaţia ţării care trăieşte în sate şi comune. Această afacere este deosebit de rentabilă, dar nu este deloc băgată în seamă de români. Importăm până şi stropitori de plastic sau dispozitive pentru udat grădina. Să nu te apuce necazul pentru neamul tău leneş şi lipsit de iniţiativă?

Maşinile agricole mici, pentru grădini, sunt uşor de fabricat în ateliere şi făbricuţe, chiar rurale, E greu de făcut o prăsitoare, un discuitor mic, un motocultivator românesc? Importăm motocultivatoare din India, Japonia, Anglia. Rusia. Chiar nu suntem noi în stare să le producem, dând de muncă unor şomeri şi câştigând din ele? Eu v-am instigat, chiar dacă într-un stil mai dur.

332

333

12. Atelier de mecanică fină.

Un amic de-al meu, proprietar al unui atelier de mecanică fină cu câţiva angajaţi, a prosperat din fabricarea pieselor pentru carburatorul de *Dacia*. Cu această ocazie, am aflat că nicio fabrică mare, în care se folosesc sute sau mii de repere, nu-şi fabrică toate piesele de care are nevoie. Ea face contracte cu mici producători, mai ales pentru piesele mici, de mare fineţe şi migală. Aşa se întâmplă lucrurile nu numai la noi, ci şi în toate ţările industrializate. Un produs finit admirat de noi ca avion, elicopter, autoturism etc. iese dintr-o mare fabrică în jurul căreia activează zeci de alte făbricuţe de mecanică fină.

Această afacere este foarte potrivită pentru absolvenţii de mecanică fină, mai tineri sau deja pensionari. Investiţia iniţială, în clădire şi maşini unelte, se amortizează destul de rapid, din vânzarea pieselor produse. Desigur, înainte de a vă apuca de aşa ceva, trebuie să vă căutaţi viitorii beneficiari, din rândul marilor uzine.

13. Atelier de cărătăşerie.

„Revoluţia” din decembrie 1989 ne-a dat înapoi cu câteva decenii, către aratul cu animalele şi transportul cu căruţa. Asta e situaţia în care suntem şi din care trebuie să evoluăm din nou la tractor şi la camion. Până atunci, însă, confecţionarea căruţelor simple sau de lux (căleşti pentru transportat turişti) este o afacere rentabilă, mai ales în mediul rural şi în staţiunile turistice. Nu insist. Cine are experienţă şi dorinţă de a face se va descurca singur la confecţionarea căruţelor, săniilor simple şi de lux (pentru turişti), caleştilor etc.

14. Făbricuţe pentru mici produse electrocasnice.

Dacă intri într-un supermarket, găseşti numai prize, ştechere, interfoane, rezistenţe, becuri, fiare de călcat, fierbătoare, reşouri, radiatoare etc. de import. Chiar în halul ăsta ne-am prostit noi? Chiar am uitat să facem şi cele mai simple dispozitive de aparate electrocasnice? Cu ce bani importăm aceste produse? Guvernanţii tembeli şi trădători au gajat până şi viitorul nepoţilor noştri, ridicând datoria externă către 30 de miliarde de euro. Şi când te gândeşti că, la căderea „odiosului socialism”, aveam o rezervă valutară mai mare de cinci miliarde de dolari şi nicio datorie externă, cât de mică! în ce hal am ajuns în numai 17 ani, de importăm până şi prize, întrerupătoare,

cablu electric, fiare de călcat etc? *E timpul să punem piciorul în prag, să ne apucăm să ne producem singuri măcar ceea ce putem*. Investiţia într-un atelier care produce un singur tip de piese electrocasnice din cele exemplificate este minimă: o hală şi câteva maşini unelte. Vreau să cumpăr astfel de produse pe care scrie *Fabricat în România*. Nu e deloc greu. Trebuie numai bunăvoinţă şi muncă.

15. Făbricuţă de unelte gospodăreşti.

N-aţi observat că românii au uitat să fabrice ciocane, şurubelniţe, cleşti, chei simple şi tubulare, chei franceze şi mocsuri, dălţi de lemn şi fier, sfredele, ferăstraie, burghie, cuţitoaie etc? Mergi în magazine şi găseşti truse străine, la preţuri foarte ridicate. N-ai ce face. Cumperi ferăstrău german, dăltiţe chinezeşti, chei franceze şi alte asemenea, de parcă ei ar avea tehnologie NASA. Ce s-a întâmplat cu producţia autohtonă? Fabricile au fost fali

334

335

meniate, conform planului, de către agenţii ocultei financiare care ne-au organizat „revoluţia” şi „reforma”. Nu s-a gândit însă mei un creier deştept şi harnic să salveze măcar producţia de strictă necesitate, uşor de realizat în ateliere şi făbricuţe cu o singurră hală? Eu v-am dat sugestia. Dumneavoastră procedaţi cum credeţi. *Nu uitaţi că Fiecare produs în parte poate constitui o afacere de sine stătătoare*! Dacă vă apucaţi de făcut chei, faceţi numai chei, dar de cea mai bună calitate, care să scoată din piaţă toate importurile!

16. Atelier de lemnărie şi dogărie.

Produsele acestei activităţi vor avea mereu cumpărători, deoarece modernizarea nu le exclude, ci le include în diverse combinaţii. De exemplu, cel mai bun vin se păstrează tot în butoaie de lemn, cea mai bună ţuică se învecheşte tot în butoaie de dud, coniacul adevărat se îmbătrâneşte în butoaie de lemn etc. Butoaiele de fier şi mase plastice nu pot fi folosite în industria băuturilor alcoolice. Nici măcar vasele de inox nu sunt folosite decât temporar, pentru limpezire şi tratare.

În al doilea rând, mai mult de jumătate din populaţia românească, mai ales din mediul rural, continuă să folosească tâmplărie de lemn pentru exterior (cea din interior este folosită şi în oraşe). Porţile monumentale din lemn încrustat nu vor fi „bătute” niciodată de porţile de fier forjat, mai ales în mediul sătesc. Ca atare, tâmplarii şi dogarii nu se pot plânge că nu au desfacerea asigurată pentru toate produsele lor. Dacă nu sunteţi de meserie, dar dispuneţi de bani, puteţi organiza un atelier sau chiar o făbricuţă cu acest profil. Comenzile de la populaţie nu vor lipsi. Eu am umblat aproape o lună, până ce am găsit un meşter capabil să-mi facă gardul suedez pentru cerdacul casei şi era vorba

336

de o operaţie simplă. Oamenii vor să facă multe lucruri din lemn: chioşcuri de grădină, bănci, uşi şi ferestre, obloane, porţi, lambriuri (eu am cumpărat lambriu german, căci nu se găsea românesc) etc.

17. Fabrică de ambalaje din lemn, mase plastice, carton, tablă etc.

Vă vine a crede că nici măcar ambalaje nu mai ştim să facem? în urmă cu ceva timp, am vizitat o fabrică de cămăşi care importa ambalajele de carton şi ţiplă din Italia, la preţuri astronomice. În perioada socialistă, am lucrat ca muncitor sezonier la o fabrică de lădiţe pentru legume şi fructe. Desigur, după „revoluţie”, a fost desfiinţată, cu toate că producea în foc continuu, inclusiv pentru export. Ce vedem în loc? Lădiţe din scândurele subţiri produse în Spania, Italia. Grecia, Turcia, Franţa. Cumpărăm ambalaje pe care le-am putea produce noi. Ce bine ne stă! Avem deja dispozitive pentru prelucrat masele plastice în orice formă, însă o parte însemnată din ambalajele din mase plastice sunt din import. Sticlarii noştri au ajuns în şomaj iar noi cumpărăm ambalaje de sticlă din Vest. Noi, care, cu numai 17 ani în urmă, furnizam sticle, damigene, bărdace, borcane etc. tuturor vecinilor. Câtă încălţăminte românească de lux foloseşte ambalaje de carton aduse din străinătate? Cine produce cutiile şi borcănelele de plastic pentru medicamente şi produse naturiste?

Producţia de ambalaje este simplă şi necostisitoare. Cine vă opreşte să vă apucaţi

de fabricat ambalaje româneşti, în mici ateliere, la comanda beneficiarilor români. *Acesta este secretul succesului în domeniu*: toţi producătorii români să se unească în jurul devizei *Consumaţi bunuri şi servicii româneşti, pentru a vă îmbogăţi*! Cine îl

337

forţa pe fabricantul de cămăşi din Bârlad să importe cutii de carton şi ţiplă tocmai din Italia? Lipsa de orientare şi de simţ gospodăresc.

Aţi înţeles sugestia mea? Studiaţi piaţa românească pentru a descoperi produsele care se pretează la ambalare! După aceasta, produceţi şi oferiţi ambalaje româneşti, pentru firme mari şi pentru populaţie!

18. Instalaţii de biogaz.

Noi importăm majoritatea gazelor naturale din Rusia, la preţuri pipărate. Preţurile devin şi mai pipărate prin jaful practicat de intermediarii străini care au acaparat sistemul de distribuţie a gazelor. Ne putem sustrage acestui jaf, dacă vom folosi instalaţii cu biogaz. Acestea nu sunt nici complicate, nici scumpe, însă nicio firmă românească nu se apucă odată să le fabrice în producţie de serie. Biogazul este produs prin dezintegrarea produselor organice (gunoi de grajd, frunze, coceni etc). După ce biogazul se extrage din aceste materii, ele pot deveni un excelent îngrăşământ natural. De ce nicio firmă românească nu se încumetă să producă şi să ofere ţăranilor din zone lipsite de gaze şi lemne de foc astfel de instalaţii? Ele sunt foarte simple: un rezervor din pânză cauciucată (impermeabilă), un sistem de închidere etanş şi o tubulatură de conducere a gazului la aparatele utilizatoare. Cine se încumetă să omologheze prototipul şi să-l pună în fabricaţie de serie? *Aparatul ar avea mare căutare în satele şi comunele lipsite de gaz natural şi de lemne de foc*.

19. Instalaţie pentru brichetat eoni bustibili solizi.

Nici aceasta instalaţie, atât de necesară în multe zone rurale, nu este omologată şi fabricată. Ce se poate bricheta. pentru ardere ulterioară în sobe? Praf de cărbune, rumeguş de lemn, paie tocate, coceni tocaţi. Deci, materia primă este pe gratis, în jurul minelor, fabricilor de prelucrare a lemnului (gatere, abricuri, banzinguri etc), pe câmpuri (paie şi coceni). Mai trebuie numai utilajul, nu mai mare decât o combină, care să bricheteze aceste materiale de foc. Nemţii au inventat un astfel de aparat pentru brichetarea rumeguşului, din raţiuni ecologice (rumeguşul poluează mediul). Noi de ce să nu inventăm? E atât de simplu! O simplă presă, amicii mei.

20. Atelier de tăbăcărie.

O astfel de afacere este rentabilă în zonele specializate în creşterea vitelor, din care rezultă multe piei. Imediat după 1989, o cantitate imensă de piei a fosv pierdută, mai ales în Ardeal, ca urmare a reducerii sau încetării activităţii tăbăcăriilor. Procedeul de argăsire a pieilor este relativ simplu şi nu necesită o tehnologie complicată. E suficient să găsiţi un meşter tăbăcar cu cunoştinţe şi experienţă, pentru a pune pe picioare afacerea.

21. Ateliere şi fabrici pentru produs materiale de construcţie

Un amic de-al meu a cumpărat o fabrică de cărămizi şi ţigle lăsată de izbelişte şi a pus-o pe picioare, încet, încet, şi-a făcut clientelă şi s-a ridicat, diversificându-şi producţia. Afacerile discutate la acest punct sunt simple şi nu necesită investiţii mari. Puteţi fabrica bolţari pentru construcţii de ziduri, dale de beton pentru pavaje sau canale, plăci de beton armat pentru garduri. Puteţi produce chiar şi var nestins, căci industria cimentului a fost acaparată de firme străine. Nici tehnologia de producere a

338

339

plăcilor ceramice (gresie, faianţă) nu este complicată, aşa că poate fi aplicată în fabrici mai mici, pe puterea dumneavoastră. De asemenea, puteţi confecţiona plăci de diferite forme şi culori („biscuiţi”) pentru pavarea aleilor şi trotuarelor. Cantităţile de astfel de materiale solicitate de primării şi populaţie sunt imense, astfel că puteţi câştiga adevărate averi. În ultimul timp, s-a impus moda ca bordurile aleilor şi străzilor să fie confecţionate prin turnare şi nu din bazalt cioplit. E o afacere din care firmele agreate de primării câştigă milioane de euro. În tine, puteţi confecţiona tuburi din beton, pentru canalizări mari sau pentru puţuri. Pentru toate acestea, nu aveţi nevoie

de investiţii mari şi tehnologii complexe.

22. Filatură de lână.

C mare parte din filaturile de stat şi-au încetat activitatea. Din această cauză, mari cantităţi de lână s-au stricat în podurile oierilor ori au fost vândute la preţuri derizorii, către străini. Dacă dispuneţi de suficient capital pentru a cumpăra o singură maşină de filat, puteţi pune pe picioare o mică filatură, cu posibilităţi de dezvoltare. Firele obţinute pe această cale pot fi vândute către românii care s-au apucat de tricotaje fine. Afacerea se poate dezvolta şi poate prospera.

23. Dispozitive pentru gospodării ţărăneşti

Majoritatea ţăranilor au involuat către scuturarea florii soarelui cu băţul şi către desfăcutul boabelor de porumb cu mâna. Aveţi la dispoziţie prototipurile unor maşini mecanice sau electrice pentru vânturat floarea soarelui, desfăcat porumb, făcut uruială din cereale (porumb, orz, grâu) şi produs nutreţuri concentrate din floarea soarelui.

porumb, orz, grâu. Unii meşteri mai pricepuţi le confecţionează una câte una, în stil artizanal. Dacă vă înjghebaţi un atelier cu câteva maşini unelte second-hand, puteţi crea o linie tehnologică pentru fabricat unul sau mai multe tipuri din maşinile exemplificate. Mai puteţi confecţiona maşini pentru tocat coceni sau alte nutreţuri, cositori mecanice etc. Investiţia într-o astfel de făbricuţă este scăzută iar beneficiarii nu lipsesc: mai mult de un milion de gospodării ţărăneşti au nevoie de astfel de maşini simple.

24 – Mori de porumb şi grâu.

Când am văzut mălai importat din Ungaria, m-am întrebat dacă noi nu mai producem porumb ori nu mai ştim să-l măcinăm. Marea industrie vă oferă, la preţuri convenabile, instalaţii de măcinat porumb şi grâu. Beneficiarii morilor sunt mulţi, deoarece proprietarii particulari de loturi cultivate cu cereale trebuie să-şi macine produsele în mod individual. Beneficiul din această afacere poate fi cules sub formă de uium (cotă parte din produsul măcinat) sau în bani gheaţă. Afacerea este rentabilă, deoarece în majoritatea comunelor nu există mori, astfel că ţăranii se deplasează la mari distanţe şi stau la coadă cu zilele, până le vine rândul la măcinat.

25. Atelier de sticlărie industrială.

Investiţia într-un asemenea atelier este relativ scăzută, iar materia primă se găseşte din belşug, în mai multe zone din ţară. În ultimul timp, la materia prima se adaugă şi sticlă spartă, rezultată din deşeurile reciclate. O astfel de făbricuţă poate produce sticlărie industrială: borcane de diferite dimensiuni, sticle de diverse forme şi capacităţi, damigene mici, medii şi mari. Cumpărătorii

340

341

acestor produse nu lipsesc, ci pot fi chiar foarte rentabili: fabrici de conserve, podgorii mari, fabrici de bere, apicultori, gospodine.

26. Atelier de covoare şi mochete ţesute mecanic.

Puteţi începe această activitate şi cu un singur război de ţesut mecanic. Important e să produceţi obiecte atractive, cu mare priză la cumpărători, încât să vă faceţi o clientelă serioasă şi un bun renume. Ulterior, puteţi dezvolta afacerea funcţie de cererea de piaţă.

27. Făbricuţă de turnat piese din materiale plastice.

O astfel de fabrică poate avea dimensiuni mai mari sau mai mici, funcţie de piesele pe care intenţionaţi să le turnaţi. Ea poate fi un simplu atelier în care faceţi jucării din mase plastice: cubuleţe, maşinuţe, scaune, balansoare etc. Puteţi produce piese de uz gospodăresc: ghivece de flori, rame de fotografii, căni, ligheane, găleţi, butoiaşe, căzi, platouri etc. Puteţi turna şi mobilier de grădină sau terase: mese rabatabile, scaune, fotolii etc. Chiar şi unele produse folosite în construcţii se pot face în astfel de fabrici: jgheaburi, burlane, tuburi de canalize etc. Anumite sortimente de mase plastice se pretează la confecţionarea unor piese de încălţăminte: papuci, şlapi, pantofi pentru munca în grădină, cizme etc. în fine, din unele se pot face ambalaje (pungi, cutii). După cum vedeţi o astfel de fabrică, cu câteva prese (matriţe), poate produce o mare varietate de produse de serie, vandabile în cantităţi mari. Oricât ar

costa investiţia, ea se amortizează rapid.

342

28. Atelier pentru producţia de mărunţişuri

Oamenii moderni consumă o largă varietate de mărunţişuri pe care nicio mare fabrică nu se oboseşte să le producă. De exemplu, în industria confecţiilor şi în gospodării e nevoie de nasturi, ocheţi, carabiniere, catarame, capse, cârlige, colţare, ace de cusut, fermoare etc. Cine credeţi că le face? Birotica solicită ace cu gămălie, dosare, clame, capse, plicuri, şine de dosar, benzi tuşate etc. Cine confecţionează cutiuţele pentru cadouri, de anumite forme şi mărimi, acoperite în catifea sau chiar în lac? Cine confecţionează lese pentru câini şi piesele adiacente (carabiniere, ocheţi etc.)? Cine? *Toate acestea şi încă multe altele se fac în ateliere mici, din materie primă puţină, cu aparate simple*. Uneori, se folosesc şi materiale reciclate, cum ar fi, de pildă, tabla de la cutiile de bere şi băuturi răcoritoare (din ea se fac şine pentru dosare, cleme pentru pungi etc). *Investiţia în această afacere este derizorie*, deoarece multe se pot produce într-o cameră din casa proprie (plicuri, dosare-mapă, dosare cu şină, clame etc). Produsele respective sunt consumate însă în cantităţi destul de mari, mai ales cele care servesc la diverse firme industriale (nasturi, capse, ocheţi, fermoare etc). Dumneavoastră vă puteţi specializa într-un singur produs, pe care îl găsiţi mai rentabil. De pildă, vă puteţi specializa în confecţionat port-chei din metal, material plastic, piele sau blană sintetică, cu diferite forme (cercuri, inimioare, figurine etc).

29. Atelier de pixuri şi brichete de reclamă.

Fiecare produs în parte poate constitui o afacere şi încă bună. Beneficiarul este sigur şi vă plăteşte un număr

343

foarte mare de piese: este firma, asociaţia sau partidul care v-a comandat produsul de reclamă, colorat sau inscripţionat într-un anumit fel. În unele cazuri, câştigul este dublu: beneficiarul care v-a plătit producerea pieselor vă permite să le şi comercializaţi, obţinând venituri suplimentare. Avem de a face cu o mică afacere rentabilă, pe care o puteţi porni cu un minimum de investiţii.

30. Atelier de produse personalizate, la comandă.

În România, această afacere este abia la începuturi şi se reduce la un număr relativ redus de piese: insigne inscripţionate, breloc sau medalion cu fotografie etc. O astfel de firmă, însă, poate acoperi o arie vastă de gusturi, cu produse dintre cele mai neobişnuite. De pildă, în multe Staţiuni din străinătate, poţi obţine o imagine turistică de efect în care este încastrată propria fotografie, poţi obţine servicii de cafea cu propriul nume, poţi căpăta diferite diplome de la instituţii prestigioase ori inventate, cu numele tău etc. Gama produselor personalizate se dezvoltă funcţie de fantezia dumneavoastră şi a clienţilor. Majoritatea cererilor pot fi uşor satisfăcute, deoarece se bazează pe fotografie şi inscripţionare.

31. Atelier cu produse pentru farse.

Şi această afacere se va dezvolta din ce în ce mai mult. pe măsură ce oamenii vor avea chef de farse, glume şi prilejuri de râs. Gama de obiecte confecţionate în acest scop este foarte largă. Ea începe cu unele produse alimentare (bomboane cu piper ori alte substanţe, bomboane care care scâncesc, scot sunete ori înjură etc). Ţigările care pocnesc ori ard brusc, până la filtru, sunt un alt produs de farsă. Jucăriile care fac gesturi obscene sau spun anumite slogane, un alt produs. Scrisorile bine imitate, din partea unor personalităţi sau instituţii, pot provoca destinatarului emoţii de care să râdeţi. Imitaţiile de alimente confecţionate din material plastic, cauciuc sau ipsos, alt produs. Baloane de anumite forme sau cu anumite inscripţii, alt produs. Diplome false, de la instituţii inexistente, cum ar fi *Liga alcoolicilor profesionişti, Alianţa marţiană* etc, în care se scrie numele păcălitului, alt produs. De exemplu, o diplomă de beţiv notoriu, lucrată meşteşugit, înrămată şi atârnată la locul de muncă al celui pe seama căruia se glumeşte produce efect. La fel, produc efecte desenele şi inscripţiile umoristice, de tipul celor care glumesc pe seama muncii, a şefilor, a diverselor ticuri etc. Viaţa vă oferă sute de idei pentru produse destinate farselor. Investiţia în afacere este minimă, însă efectul este maxim: oamenii cumpără astfel de produse pentru a face farse unor

amici şi cunoscuţi.

32. Fabrică pentru tacâmuri de bucătărie.

Aţi observat ce invazie de seturi de cuţite, furculiţe, linguri etc. produse în străinătate a cuprins piaţa noastră? Majoritatea sunt de proastă calitate, încât se rup ori se îndoaie la cel mai mic efort. O mică făbricuţă românească, care să folosească inoxul, oţelul şi duraluminiul, ar putea rezolva problema. Nu ştiu ce s-a întâmplat cu fostele fabrici româneşti din domeniu, dar cineva (dumneavoastră) trebuie să le ia locul. Investiţia este mică şi vânzarea, bună.

33. Fabrică de vase de bucătărie emailate.

Până şi în acest domeniu, producătorii străini ne-au invadat şi ne înghesuie să le cumpărăm oalele, cratiţele.

344

345

tăvile etc, prin vânzători care merg din uşă în uşă. Mărfurile lor sunt şi scumpe şi proaste. Dacă nu ar fi aşa, un amic de-al meu din Germania n-ar face afaceri bune, încă din 1990, cu vase româneşti emailate, pe care le vinde în Vest (Germania, Franţa). În principiu, o făbricuţă de acest fel nu costă mare lucru, mai ales dacă se profilează pe un număr redus de produse. Aveţi o piaţă largă, deoarece foarte mulţi oamenii gătesc şi mănâncă din astfel de vase.

34. Fabrică de seringi de unică folosinţă.

Consumul de astfel de produse este foarte mare, aşa că afacerea este rentabilă. Piesele se confecţionează dintr-un material plastic special sau din răşini sintetice transparente. Un timp, am produs astfel de seringi în ţară, însă, în ultimii ani, piaţa a fost invadată de produse de import. Probabil, la mijloc, este afacerea vreunui importator cu pile în Ministerul Sănătăţii. Merită să vă informaţi care este situaţia şi să vă apucaţi de fabricat seringi de unică folosinţă. Laboratorul de turnare a lor nu poate fi mai mare decât un apartament de bloc (70 – 100 m.p.)

35. Fabrică de lustre, veioze şi lămpi de birou în acest domeniu, am fost invadaţi de turci şi italieni. Dumneavoastră puteţi produce şi oferi modele mult mai atractive, inspirate din tradiţii şi artizanatul românesc, în acest scop, trebuie să vă uniţi şi cu un sticlar care produce abajururi, încât să scoateţi un produs elegant, cu design deosebit. Un astfel de atelier nu necesită investiţii mari iar producţia de calitate se vinde rapid.

36. Atelier pentru făcut plasă de sârmă.

În acest domeniu, n-am observat concurenţă străină. Sârma folosită poate avea diferite grosimi, de la cea mai mică, pentru plasă rabits şi până la 4 mm, folosită la plasa sudată. Instalaţia, de împletire a plasei este foarte simplă şi nu costă mare lucru. Poate fi acţionată manual, mecanic sau electric. Sârma folosită poate fi neagră sau zincată. Cunoaşteţi cam ce destinaţii au plasele de sârmă de diverse forme: susţin lucrări de tencuială (rabits), sunt folosite pentru împrejmuiri împotriva rozătoarelor la pomi (iepuri de câmp), se pot face garduri etc. Consumul plaselor, mai ales în mediul rural, este mare, aşa că afacerea este rentabilă

37. Atelier pentru piese de fier forjat.

Un asemenea atelier produce diverse piese din fier forjat: mobilier de interior sau de grădină, porţi, garduri, balustrade etc. *Manopera este cu atât mai scumpă, cu cât creşte gradul artistic de prelucrare a metalului*. Afacerea este foarte rentabilă, deoarece majoritatea vilelor ce se construiesc în viteză solicită mari cantităţi de fier forjat în diverse forme. Chiar astăzi, am văzut o vilă splendidă, pe care şi-a construit-o proprietarul unui astfel de atelier, lângă Bucureşti; se cunoştea că era o vilă de om cu bani mulţi.

38. Atelier de mică lăcătuşerie.

O asemenea afacere mică se poate organiza mai ales în marile oraşe. Oamenii au nevoie de dubluri la chei, de montat broaşte, de deschis uşi blocate etc. Dacă sunteţi de meserie, vă puteţi autoriza să lucraţi la domiciliul clienţilor.

346

347

39. Atelier (firmă) de montat termpoan

Mai trebuie să spun ceva despre această afacere deosebit de prosperă? Comenzile pe care firmele existente le primesc sunt atât de multe, încât uneori trebuie să aştepţi cu săptămânile până ce le onorează. Meseria se învaţă din „furate”, de la o firmă mai mare, apoi se poate acţiona şi prin firme mai mici.

39 Firmă de montat aparatură de supraveghere şi alarmare

Astfel de firme au căpătat amploare după 1989. Până şi cetăţenii care locuiesc în blocuri au început să-şi monteze astfel de aparatură. Majoritatea clienţilor se recrutează însă din rândul oamenilor cu bani, care locuiesc în vile sau din rândul firmelor mari (magazine, sedii de firme, depozite, garaje etc). Aparatura de montat este gata fabricată încât nu trebuie decât s-o montaţi. Pentru aceasta, aveţi însă nevoie de o calificare care se capătă prin cursuri de specialitate sau la locul de muncă.

40. Firmă de montat antene pentru transmisii prin satelit.

Astfel de firme şi-au început activitatea în oraşe şi încep să se întindă către marea piaţă rurală. Nici în acest caz, investiţia nu este mare. Aveţi nevoie de cunoştinţe de specialitate şi de câteva scule.

41. Atelier de ipsoserie şi stucaturi.

Am vizitat un astfel de atelier, deoarece avem nevoie de nişte baghete pentru apartament. Cu această ocazie, am constatat că investiţia în el este foarte mică, însă rentabilitatea este ridicată. Într-un astfel de atelier, se pot face lucrări simple (baghete, stucaturi) dar şi mai complexe

(busturi, ornamente). Meseria se învaţă la locul de muncă iar clientela estea destul de numeroasă.

42. Atelier de tapiţerie.

Un asemenea atelier se poate profila pe tapiţat mobilier nou sau pe reparaţii la tapiţeria mobilelor vechi. Necesită un minimum de calificare la locul de muncă. Nu e o afacere deosebit de rentabilă, dar se poate trăi din ea.

43. Firmă de construcţii, reparaţii şi zugrăveli.

O astfel de firmă este foarte rentabilă, însă necesită cunoştinţe de specialitate din partea majorităţii lucrătorilor. Patronul poate să nu fie specialist, ci să facă numai investiţia. La ora actuală, se construiesc foarte multe vile, în care rentabilitatea acestor firme este deosebit de ridicată. Chiar şi pentru reparaţii sau zugrăveli, tarifele percepute sunt foarte mari. Cauza? Ducem lipsă acută de zidari, zugravi, faianţari şi instalatori, deoarece meşterii buni au plecat la muncă în străinătate. Mai trebuie să vă îndemn să vă apucaţi de această activitate?

44. Atelier de produs lumânări

Lumânările pot fi simple, parfumate, de anumite forme artistice, în capacele ori pe suporturi plutitoare etc. Ele se fac din ceară sau din parafină, pentru uz religios, gospodăresc şi relaxant (cele parfumate). Pare o afacere mică, însă posibilităţile de câştig sunt mari, mai ales la cele cu scop religios (de nuntă, de botez, de aprins la biserică etc). Unul din cei mai bogaţi oameni din perioada interbelică şi-a început cariera cu o fabrică de lumânări, investiţia nu este mare şi nici procesul de producţie nu este complicat.

348

349

45. Atelier (făbricufă) de produs cuie.

Imediat după 1989, am trecut printr-o criză a cuielor simple. Nici acum nu se găsesc de toate sortimentele şi mărimile. Situaţia este şi mai proastă în domeniul cuielor ornamentale, folosite la tapiţerie şi mobilier. Lipsa lor de pe piaţă vă oferă posibilitatea unei afaceri. Instalaţia de produs cuie nu este complicată, nici scumpă.

46. Firmă de îmbuteliat apă minerală sau plată.

Investiţia într-o instalaţie de îmbuteliat apă minerală sau plată nu este foarte ridicată şi se amortizează rapid, deoarece produsul de vânzare e pe gratis. *Trebuie doar să căutaţi şi să găsiţi un izvor de apă minerală sau plată încă neconcesionat*. După ce obţineţi autorizaţia, construiţi hala de îmbuteliere şi începeţi să livraţi lichidul obţinut pe gratis. *Afacerea este foarte rentabilă*. Pe timpul unei vizite în România, „regele” apelor minerale din Italia a spus că noi, românii, am putea trăi numai din

exploatarea izvoarelor de apă minerală. N-a greşit prea mult în aprecieri: avem încă sute de izvoare de apă minerală nepuse în exploatare, în toate zonele ţării. Dacă aveţi minimul de capital necesar acestei investiţii sau îl puteţi procura, nu mai staţi pe gânduri! Informaţi-vă, obţineţi autorizaţiile necesare şi treceţi la exploatare! Din cauza schimbării climei, ne aşteaptă veri tot mai toride, în care consumul de lichide se dublează. În această vară (2007), marile supermarketuri au rămas deseori fără pic de apă minerală sau plată la vânzare. Apa nu este un produs perisabil, aşa c-o puteţi vinde tot timpul anului, pe piaţa internă şi la export. În Egipt, am cumpărat apă minerală cu un dolar litrul.

47. Fabrică de instalaţii sanitare.

În prezent, o mare parte din obiectele sanitare care se folosesc în România (baterii, robinete, colţari, coturi etc.) sunt importate din Italia şi Turcia, pe valută. Avem şi producţie românească de bună calitate, însă nu satisface nevoile mereu crescânde din domeniul construcţiilor şi modernizărilor de locuinţe. Dacă dispuneţi de fonduri, vă puteţi profila pe un singur produs, pe care să-l faceţi bine şi să-l impuneţi pe piaţă (de exemplu, robinet gât-de-lebădă). Ulterior, vă puteţi diversifica producţia, funcţie de cerere.

48. Fabrică de obiecte sanitare.

Nici în această direcţie, nu stăm grozav. Importăm căzi de baie, chiuvete, corpuri de duş, vase de W.C. Şi alte obiecte sanitare mai mici din Turcia, Italia şi alte ţări. Producţia internă nu satisface necesităţile. Ca şi în cazul precedent, vă puteţi începe afacerea cu un singur obiect sanitar, de exemplu, chiuvete pentru copii, cu care se dorează grădiniţele şi şcolile. Ulterior, funcţie de evoluţie, puteţi lărgi producţia.

49. Atelier pentru ornamente.

Multe din ornamentele turnate cu care se împodobesc vârfurile gardurilor şi balustradele sunt importate din Republica Moldova ori sunt produse de slabă calitate, ale unor ateliere prea mici. Ele folosesc mai ales aluminiul, deşi cel mai potrivit ar fi bronzul. Instalaţia de topire a metalului şi de turnare în forme (matriţe) nu este nici complicată, nici scumpă. Puteţi interveni cu imaginaţia artistică, scoţând ornamente atractive, la preţuri potrivite.

350

351

50. Firmă pentru ornamente de pom de iarnă

Şi aceste produse se importă în mare parte, deşi s-ar putea produce la noi, cu câştig pentru întreprinzătorii şi muncitorii români. Ele sunt scumpe, deoarece încorporează o mare cantitate de muncă. De pildă, globurile sunt pictate manual, apoi li se ataşează inelul de prindere şi căpăcelul de sus, în mod individual şi manual. Beteala se confecţionează la metru şi se taie funcţie de necesităţi. Instalaţiile de iluminat sunt foarte fine şi necesită lucru migălos.

51. Fabrică de microhidrocentrale

Ţara noastră are multe pârâuri şi râuri repezi, mai ales în zona montană şi submontană. Fiecare înipărte poate alimenta sute sau mii de microhidrocentrale cu flotoare, scutind de la plata energiei electrice consumate satele şi vilele din zona apelor curgătoare. Microhidrocentrala cu flotoare, inventată de ieşeanul Emil Braharu, a fost omologată şi premiată la mai multe saloane de inventică. Este o instalaţie simplă şi uşor de exploatat. O puteţi introduce în producţia de serie, s-o vindeţi locuitorilor situaţi de-a lungul râurilor care coboară din munţi. Costul investiţiei se amortizează din primul an.

52. Fabrică de aparate de stropit.

Aparatele de stropit via, pomii şi legumele au o construcţie simplă. Iniţial, se confecţionau din tablă. Acum, majoritatea componentelor se fabrică din mase plastice, aşa că procesul este mult uşurat. Cele mai sofisticate se dorează şi cu motoraş pentru ridicarea presiunii lichidului de stropit. Majoritatea, însă, au pompe manuale, bazate pe pârghii, care introduc presiune în vasul cu lichid.

Încât acesta să ţâşnească prin furtunul şi ştuţul de stropit. Aparatul este prevăzut şi cu două curele din pânză cauciucată, pentru prinderea pe spatele muncitorului care

îl foloseşte. *Consumul de astfel de aparate este mare, deoarece în ţară avem mai mult de un milion de gospodării ţărăneşti*. Datorită simplităţii aparatului, acesta se poate construi şi asambla într-o singură hală ceva mai mare.

53. Fabrică de pompe

Majoritatea pompelor aspiratoare-respingătoare folosite în gospodăriile şi grădinile ţăranilor sunt de import (ruseşti, japoneze). Pompa nu este însă o instalaţie complicată, încât un inginer român să n-o poată proiecta, chiar şi după alte principii (de pildă, cu cupe). Pentru fabricarea şi asamblarea ei din piesele componente nu este nevoie de o uzină, ci de o mică făbricuţă cu câteva hale. Consumul anual de pompe va creşte, datorită secetei determinată de schimbarea climei. Chiar şi ţăranii care nu foloseau pompe vor trebui să şi le procure, pentru udat, deoarece nu mai pot iriga prin curgerea liberă a apei, nici la găleată. Dacă vi se pare că vă propun o afacere foarte complicată, aflaţi că un inginer şomer din Oneşti a construit o astfel de făbricuţă, cu maşini unelte second-hand şi a făcut o avere (am văzut-o cu ochii mei). La nivel naţional, ne trebuie câteva zeci de făbricuţe de acest fel.

54* Fabrică de chibrituri

O astfel de fabrică se poate axa pe producţia tradiţională a chibriturilor, în cutii de placaj sau carton. Ea poate câştiga însă nişte bani în plus, dacă fabrică chibrituri personalizate, cu anumite reclame comerciale sau politice, tip plic. Investiţia într-o astfel de fabrică nu este mare şi se poate folosi mâna de lucru ieftină, de pe plan local. Dacă

aţi devenit interesaţi, informaţi-vă bine şi treceţi la treabă!

55. Fabrică de autoturisme acţionate electric.

Nu vă speriaţi, că nu e vorba de o investiţie de sute de mii sau de milioane de euro! Prototipul autoturismului electric a fost construit de inventatorul român Justin Capră, la un preţ de circa 2000 euro. Acesta va fi şi preţul de fabricaţie în serie mare, fapt pentru care va fi preferat de multe persoane mai sărace. E vorba de un autoturism de o singură persoană, cu un design foarte modern, care atinge o viteză de 50 – 60 km/h. Se realimentează (reîncarcă) rapid, din 200 în 200 de kilometri, la prize de la staţiile de benzină, ca să fie mai comod. Este un autoturism utilizabil pentru deplasări pe distanţe scurte, între localităţi, pentru excursii de plăcere, pentru adolescenţi şi tineri, pentru pensionari etc. După cum vedeţi, costă cam cât un scuter mai pricopsit, însă este acoperit ca orice autoturism. Dacă dispuneţi de câteva zeci de mii de euro şi vreţi să vă lansaţi în producţia de viitor (autoturisme ecologice), îl puteţi contacta pe inventator, în Bucureşti – Băneasa şi puteţi începe producţia împreună. Viitorul este al autoturismelor ecologice, aşa cum aţi văzut la toate târgurile de maşini. De ce să nu fiţi dumneavoastră pionierul unei asemenea afaceri?

56. Fabrică de centrale eoliene

Datorită crizei de energie obţinută din combustibili fosili, întreaga Europă de vest a început să folosească masiv centrale eoliene. Cei care aţi fost prin Vest, aţi văzut păduri de stâlpi cu elici, rotindu-se agale. Primele prototipuri, importante de la austrieci, au apărut şi la noi, aşa că s-ar părea că suntem condamnaţi la import. *Ei. bine. un inventator din Baia Mare a construit o centrală eoliană cu cupe, net superioară, ca randament, celei cu elici*. De ce să nu punem în practică invenţia noastră, să economisim bani în construcţie, ba încă să mai şi câştigăm din exporturi? *Invenţia românului mai are un avantaj: funcţionează şi cu vânt mai scăzut*. Dacă aţi devenit interesaţi de această invenţie, care nu necesită o investiţie prea mare, îl puteţi contacta pe inventator: Pr. Ioan Petruţ, str. Ghioceilor, nr. 4, apart. 5, Baia Mare, jud. Maramureş.

57. Fabrică de parchet

Cam în toate vilele construite după 1989, am văzut parchet de import. De ce facem noi risipa asta, când putem produce parchet românesc de cea mai bună calitate, din stejar, fag, ulm, salcâm etc? în adolescenţă, am lucrat ca muncitor necalificat într-o fabrică de parchet (UIL-Ciurea, Iaşi) şi am văzut că procesul de fabricaţie nu este

complicat, nici nu necesită maşini multe şi scumpe. Dacă locuiţi într-o zonă cu lemn prelucrabil industrial, puteţi lua în calcul şi această afacere. Investiţia este sub o sută de mii de euro, însă câştigurile sunt foarte mari, deoarece până şi locatarii din blocuri îşi pun parchet în apartamente.

58. Atelier de vopsitorie fibre (boiangerie).

Bunica mea, Profira Coruţ, din Glăvăneşti Vechi – Iaşi, era analfabetă, însă conducea un atelier de boiangerie vestit pe o rază de câteva zeci de kilometri. Dânsa nu dispunea de vopselele şi pigmenţii moderni, însă satisfăcea toate gusturile clienţilor posesori de fibre de lână. Dumneavoastră de ce nu aţi putea face ceva şi mai modern? E atât de simplu! Investiţia iniţială este mică, munca nu este foarte grea iar clienţii nu lipsesc, mai ales în zonele cu multă lână (Maramureş, sudul Ardealului, Dobrogea etc).

354

355

59. Atelier de dărăcit lâna

Această idee de afacere s-a născut imediat din precedenta. Mi-am amintit că lâna trebuie dărăcită, toarsă ori filată, apoi, vopsită. Instalaţia de dărăcit lână este simplă şi nu necesită cursuri de specialitate. Vă puteţi califica şi la locul de producţie. Dacă sunteţi într-o zonă cu oi multe, aveţi de dărăcit zi şi noapte, făcând o afacere frumoasă.

60. Atelier de împletituri din răchită.

Am introdus această idee la sugestia unui amic din

Germania, care mi-a spus că nemţii sunt interesaţi să importe de la noi damigene învelite în răchită şi nu prea găsesc ofertanţi. De ce nu găsesc? în perioada socialistă, s-au plantat sute de hectare cu răchită prelucrabilă şi s-au înfiinţat mii de ateliere de împletit răchită, pe lângă CAP-uri şi IAS-uri. Aceste ateliere produceau mobilier de casă şi grădină, lăzi împletite, abajururi, împletituri pentru sticle şi damigene, leagăne, pătuţuri etc. După desfiinţarea CAP-urilor şi IAS-urilor. producţia atelierelor a încetat în cele mai multe zone ale ţării, datorită neglijenţei şi inconştienţei ţăranilor. Am întâlnit personal o asemenea situaţie, în comuna Letca Veche, jud. Teleorman, în care atelierul de împletituri al CAP a fost pur şi simplu abandonat. A dispărut, astfel, o importantă sursă de câştig pentru ţărani. Ca o ironie a sorţii, în comuna vecină, Letca Nouă, icoana din biserică „plângea” cu lacrimi de ulei, aducând în pelerinaj prostime cu grămada. Dacă locuiţi în zonele care au fost plantate cu răchită împletibilă, puteţi concesiona sau cumpăra câteva hectare plantate, să reluaţi activitatea de împletituri. Aveţi nevoie de unul dintre foştii meşteri, să vă iniţieze în tainele acestei meserii. Puteţi produce mobilier şi, dacă vă aliaţi cu o sticlărie, damigene ori alte recipiente învelite cu răchită.

61. Fabrică de hrană pentru animale de companie (pet-shop)

În prezent, majoritatea produselor cu care ne hrănim animalele de companie sunt importate. Afacerea este foarte rentabilă, deoarece oamenii moderni sunt educaţi să întreţină cele mai diverse animale de companie: câini, pisici, peruşi, papagali, reptile (broaşte ţestoase, iguane etc.) etc. Dacă intraţi într-un magazin cu hrană pentru astfel de animale, vă veţi minuna de diversitatea lor, însă majoritatea sunt din import. Instalaţiile pentru preparat astfel de hrană nu sunt complicate şi nici prea scumpe. În unele cazuri, cum ar fi hrana mixtă pentru papagali, ingredientele (seminţele) se amestecă cu mâna, în proporţii neprecizate. De ce nu încercaţi şi dumneavoastră cel puţin o variantă a acestei afaceri, cum ar fi, de pildă, hrană pentru păsări de apartament? Fabricile care folosesc carnea pentru astfel de preparate se pot alia cu abatoarele, pentru a folosi produsele marginale sau mai greu vandabile ale acestora.

62. Fabrică de dulciuri.

Ştiaţi că o mare parte din dulciurile comercializate în parcul de distracţii Disney-Land din Paris sunt produse la o bombonerie din Ardeal? Ştirea a apărut şi pe televiziunile româneşti, împreună cu interviul luat patronului acestei făbricuţe. Omul a pornit de la un mic laborator de produs marţipan şi s-a dezvoltat până la nivel de fabrică. Dumneavoastră de ce n-aţi proceda la fel? Aveţi milioane de consumatori din rândul copiilor şi adulţilor. Puteţi produce chiar specialităţi mai bine plătite, cum ar fi bomboane de pom (cu ambalaj poleit), figurine din ciocolată sau din

356

357

compoziţie de bomboane, diverse specialităţi de bomboane cu esenţe de mentă, rom, lămâie etc. Ciocolata are un proces de producţie mai delicat, însă instalaţiile pentru producerea ei nu costă mult iar consumurile sunt mari. Puteţi impune noi mărci de ciocolată românească cu struguri, stafide, alune, migdale, nuci etc. Desigur, pentru producţie, aveţi nevoie de specialişti (ingineri de industrie alimentară şi maiştri cofetari).

63. Fabrică de cutii de conserve.

O mare parte din conservele agroalimentare se păstrează şi se vând în cutii dintr-o tablă specială (un aliaj moale). *Producătorul cutiilor are un avantaj enorm*: *el vinde en gross*, *către fabricile de conserve*, *milioane de cutii*. Aţi observat cam ce se conservă în cutii de tablă: pateu, peşte, conserve de fasole cu cârnaţi sau costiţă, mazăre boabe etc. *Puteţi calcula cam câte sute de milioane de cutii se folosesc*, *în fiecare an*, *în industria agroalimentară*? Dar câte se vor consuma după ce românii vor începe să aplice sfaturi din această carte, dezvoltând industria agroalimentară românească măcar până la limita cerinţelor interne? Ari *intuit că producerea cutiilor de conserve este o afacere bănoasă şi fără riscuri*, *deoarece produceţi şi vindeţi la comandă*, *către firme care vă plătesc imediat*? *Succes*!

64. Fabrică de peturi

O mare parte din alimentele, detergenţii şi alte produse lichide se livrează în peturi de material plastic. Cine transformă pastila de plastic într-o sticlă? Atelierul de produs peturi. Dacă începeţi să analizaţi cam ce produse se vând la pet, înţelegeţi că, în fiecare an, folosim sute de milioane de sticle din plastic. Bere, vin, ulei. oţet, sucuri, apă minerală şi plată, detergenţi, şampoane etc. *Aţi înţeles că aveţi în faţă o afacere de multe milioane de euro*? Informaţi-vă bine şi treceţi la treabă!

65. Fabrică de calculatoare

Vânzătorii moderni au uitat să mai socotească mental sau cu creionul şi hârtia. Unii au calculatoare de buzunar, pe care socotesc valoarea produselor cumpărate; ei nu sunt deloc puţini, în comerţul cu amănuntul. Ca orice alt produs, calculatorul de buzunar are un anumit timp de viaţă, după care „decedează”, fiind nevoie să fie înlocuit. Cum nu sunt foarte scumpe, nimeni nu se oboseşte să le repare, ci îşi cumpără altele. Din această cauză, o făbricuţă de calculatoare de buzunar ar fi foarte rentabilă. Mai nou, nici elevii şi studenţii nu calculează mental sau pe hârtie, ci tot cu calculatoarele. *Deci*, *piaţa este suficient de largă încât să înghită producţia unei asemenea fabrici*. Componentele calculatorului sunt relativ simple iar asamblarea lor se poate face într-un laborator cât un apartament de bloc.

66. Fabrică de cântare în pieţele agroalimentare, ţăranii continuă să cântărească produsele cu cântare bazate pe greutăţi sau din cele mobile, cu arc. Cântarele electronice, impuse prin lege şi importate masiv, n-au ajuns şi nu vor ajunge la ei. Luaţi în studiu şi această variantă de afacere!

*

* * *

Dacă aţi avut curiozitatea să număraţi individual fiecare afacere sugerată, aţi trecut cu mult de o sută de meserii libere. Aveţi de unde alege ceva sau măcar aveţi de unde vă inspira pentru profesii înrudite. Enumerarea mea a

358

359

avut caracter exemplificativ, nu exhaustiv. Mai există încă zeci de meserii pe care le puteţi aborda, la nivel de atelier sau fabrică, cum ar fi: fabrică de pendule şi ceasuri: fabrică de creioane simple, colorate şi de tâmplărie; fabrică de cretă albă şi colorată; fabrică de carioci; fabrică de stilouri; fabrică de ghiozdane; fabrică de tuş; fabrică de instrumente de geometrie; atelier pentru uniforme şcolare; fabrică de ciorapi etc. Toate acestea au clientelă bogată, deoarece câteva milioane de copii ai ţării studiază şi folosesc produsele. *Dacă luaţi la analizat fiecare domeniu de activitate*, *veţi constata că e imposibil să nu găsiţi o meserie în care se poate face o afacere pornită cu bani puţini*. De pildă, noi importăm o parte din creta şcolară, albă sau colorată, în timp ce munţii

noştri de creta zac neexploataţi. Turismul vă cere fabrică de grătare şi rotisoare, ateliere de produs cărbune (mangal) pentru grătar, spirtiere şi aragaze de voiaj, butelii de aragaz de voiaj, corturi din pânză groasă, saci de dormit, bocanci de alipinism, pioleţi, corzi, rucsacuri etc. Tricotezele vă cer andrele, maşini de tricotat manual, piese de schimb. Funcţionarii vă cer perforatoare, capsatoare, bibliorafturi, soluţii de lipit etc.

V-aţi lămurit că nu există domeniu de activitate în care să nu fie nevoie de produsele unor ateliere şi făbricuţe? Dacă v-aţi laurii, puneţi mâna pe pix şi hârtie, faceţi-vă calculele de rentabilitate şi decideţi de ce vă apucaţi! *Bine ar fi să discutaţi toate soluţiile în grup de rude sau de prieteni, deoarece mai multe creiere găsesc o soluţie mai bună*. În *plus, dacă procedaţi astfel, vă puteţi asocia pentru afaceri mai mari*.

360

Produse farmaceutice, cosmetice şi alte chimicale

Acest capitol s-a născut din revolta mea împotriva batjocurii la care a fost supusă industria de medicamente româneşti după 1989. În anii socialismului, statul român a făcut investiţii serioase în acest domeniu, începând de la cercetare, experimentare şi până la producţie. *Desigur, a făcut toate acestea pe banii noştri, ai cetăţenilor contribuabili, astfel că rezultatul final, o industrie farmaceutică puternică şi competitivă, era proprietatea noastră*. Aveam cea mai mare fabrică de antibiotice din estul Europei – *Penicilina Iaşi*. Produceam atât de multe medicamente pentru uz intern şi export, încât în acest domeniu se lucra în foc continuu, 24 de ore din 24, inclusiv duminicile. Ofeream însă cetăţenilor o gamă foarte largă de produse farmaceutice, medicamente şi alte preparate, la preţuri convenabile. *Guvernanţii de după 1989 au dus o politică trădătoare a intereselor naţionale, în industria medicamentelor, ca şi în celelalte ramuri economice. Cu toate că obiectivele din acest domeniu erau rentabile, pentru uz intern şi export, ele au fost privatizate, rând pe rând, la preţuri derizorii, către beneficiari străini*. Concomitent, „mafia albă” a medicamentelor s-a organizat, a adus medicamente din import, mai proaste şi de zeci sau sute de ori mai scumpe, umflându-şi buzunarele

361

(conturile din bancă, ca să fiu concret). Aşa se face că multe medicamente româneşti ieftine şi bune au dispărut de pe piaţă, în timp ce zeci de mii de specialişti din industria de medicamente au fost şomerizaţi.

V-am mai dat exemplul cu *Antideprimul* românesc, un produs ieftin şi bun, tocmai potrivit pentru starea pe care o trăiesc mulţi români în perioada de tranziţie. S-a încetat producerea lui, sub diferite pretexte şi a fost înlocuit cu *Solian*, un produs franţuzesc de 240 de ori mai scump. *Sănătatea cetăţenilor români a ajuns în mâinile afaceriştilor cinici şi cruzi*. În timp ce scriu (02.11.2007), industria de medicamente româneşti mai primeşte o lovitură, cu grave repercusiuni asupra sutelor de mii de bolnavi autohtoni. Mafioţii străini care au pus mâna pe obiectivele româneşti producătoare de medicamente au decis să mute secţia de fabricare a nitroglicerinei, cel mai simplu medicament pentru persoanele cu afecţiuni cardiace, în Cehia şi să ridice preţul medicamentului de câteva ori. Specialiştii români spun însă că noul produs, prea puternic, va fi periculos pentru bolnavi şi este de câteva ori mai scump. Se vede clar că avem de a face cu o speculaţie financiară, fără interes pentru bolnavi şi cu o lovitură dată producătorilor români (aceştia vor fi şomerizaţi). În aceeaşi situaţie se află mai multe medicamente româneşti, din care am reţinut *distonocalm, digoxin, cantastin, vitamina C fiole. Datorită atitudinii trădătoare a guvernanţilor noştri, sănătatea i. manilor a ajuns obiect de troc între mafioţii din industria de medicamente*.

În acest întuneric disperat, produs de trădare şi cinism, se zăreşte o luminiţă: unii specialişti români nu se predau ca nişte laşi, ci continuă lupta împotriva bolilor pentru care au fost pregătiţi. În timp ce mă documentam pentru această carte, am citit două volume despre cultura, prepararea şi efectele cătinei. Ca orice om raţional, sunt şi un pic sceptic, astfel că vreau să verific personal orice informaţie receptez. Ca atare, am procurat dintr-o farmacie CATINOFORT produs de firma românească HOFIGAL S.A., cu

scop de a-l testa pe propria piele. Într-adevăr, acest produs energizant „bate” ginsengul chinezesc ori siberian, ba încă are şi o aromă plăcută. *Deci, am gândit eu, ne putem opune acţiunilor mafiote de dezindu-strializare completă a României. Aşa s-a născut acest capitol.*

Pentru refacerea industriei de medicamente, avem nevoie de mulţi specialişti din domenii diverse: medicină, farmacie, biologie, chimie. Nu ne putem plânge că nu-i avem. Cei care au lucrat în socialism n-au murit iar facultăţile produc în fiecare an noi promoţii de tineri dornici să facă treabă bună. Mafioţii străini ne-au furat o mare parte a industriei de medicamente, cu ajutorul guvernanţilor noştri ignoranţi sau trădători. *Noi vom reface această industrie, cu ajutorul minţilor luminate din rândul românilor, ba încă vom şi dezvolta-o*. Nu va fi o treabă uşoară, de făcut cât ai bate din palme. Războiul ştiinţific şi economic de eliberare naţională va dura câteva decenii, însă important este că generaţiile tinere vor beneficia de victorie. Vom începe de la refacerea obiectivelor mici, ce necesită investiţii minime, apoi ne vom ridica tot mai sus, către produse de fabrică. *De această dată. obiectivele economice* vor fi *proprietate particulară (de grup sau individuală), astfel că nu vor mai putea fi înstrăinate de guvernanţii idioţi sau trădători*.

362

363

1. Producţia de medicamente româneşti

Industria farmaceutică românească poate renaşte din propria cenuşă, ca pasărea Phoenix, pornind de jos în sus, de la cele mai simple preparate şi până la cele mai complexe medicamente. Vă sugerez următoarele direcţii de acţiune, cu titlul de exemple:

a. Dezvoltarea puternică a tratamentelor pe bază de plante medicinale din flora spontană şi cultivate. În prima parte a cărţii, am explicat cum se pot obţine aceste produse de bază ale farmaceuticii. Noi putem organiza afaceri cu plante medicinale, culese din flora spontană sau produse prin cultură, sub formă de mici laboratoare şi făbricuţe, ca de exemplu:

Laborator pentru sortarea, prelucrarea şi amba larea ceaiurilor medicinale simple. Această afacere nu solicită investiţii mari, deoarece plantele medicinale se usucă şi se ambalează direct în pungi inscripţionate. Desigur, dacă puteţi face rost de ceva tehnologie, le puteţi prepara în condiţii mai bune, încât să le şi exportaţi. De pildă, muşeţelul livrat în plicuri (doze) de hârtie filtru este de preferat muşeţelului oferit en gross, în pungi mari. Trebuie să învăţăm să producem de calitate, eliminând toate importurile. Vi se pare că exagerez? Aţi văzut ce ne fac „investitorii străini” din domeniu? Ne jefuiesc pur şi simplu de propriile bogăţii.

Laborator pentru mixarea plantelor medicinale, în dozele prescrise, cu scop de a obţine ceaiuri pentru diferite afecţiuni: gastrită, obezitate, calculi renali, hipertensiune etc. Desigur, pentru această afacere, veţi avea grijă să obţineţi avizele de rigoare de la Ministerul Sănătăţii sau de la Colegiul Medicilor din România. În bibliografie, veţi găsi proporţiile şi modul de preparare a ceaiurilor medicinale complexe.

b. Transformarea plantelor medicinale în medica mente propriu-zise:

— Obţinerea de siropuri, tincturi sau decocturi din plante medicinale, livrabile către populaţie (sirop de muguri de pin, sirop de pătlagină, tinctură de valeriană etc).

— Producerea unor medicamente propriu-zise, din plante medicinale macerate, sub formă de pilule, capsule etc.

c. Asocierea plantelor medicinale cu alte substanţe

(produse melifere, substanţe minerale etc.) şi obţinerea unor medicamente de largă folosinţă, cam cum procedează

FITOTERAPIA şi HOFIGAL.

Vă întrebaţi dacă populaţia va recepţiona bine produsele dumneavoastră? Momentul este foarte prielnic pentru a coaliza bolnavii indignaţi de manoperele frauduloase ale producătorilor străini, care i-au lăsat fără medicamentele strict necesare, fără vreun avertisment prealabil. Cetăţenii români trebuie să simtă că dumneavoastră, producătorii români, le sunteţi cu adevărat aproape, sunteţi singurii

demni de încredere.

d. Asocierea mai multor medici, farmacişti, biologi şi chimişti. În firme mari (societăţi pe acţiuni), care să producă din nou medicamentele româneşti eficiente, pe care mafioţii străini le-au abandonat, deoarece nu le aduceau suficiente profituri. De exemplu, dacă sunteţi specialişti autorizaţi, nimeni nu vă poate opri să produceţi din nou

364

363

distonocalm, nitroglicerină, antideprim şi alte medicamente pe care le ştiţi bune, dar au fost abandonate. Suferinzii români vor veni alături de dumneavoastră, făcând o intensă propagandă comercială de la om la om, astfel că produsele dumneavoastră vor depăşi medicamentele de import. Nu ezitaţi să acţionaţi astfel! Producătorii străini au acţionat în stil mafiot, atât la privatizare, cât şi la anularea unor medicamente ori la mutarea producţiei în ţările lor de origine (ne-au furat patentele, pur şi simplu). Noi vrem să găsim din nou Gerovital, Aslăvital, Boicil, Ulcosilvanil şi alte medicamente româneşti, produse de firme băştinaşe.

e. În fine, dacă ajungeţi în asociaţii mari şi puternice economic, puteţi face cercetare în domeniul farmaceutic, inventând produse noi, pe care să le impuneţi pe piaţă, cu precizarea *Fabricat în România* sau *Produs românesc*. Din această poziţie, puteţi face şi *educaţia populaţiei să ceară şi să consume medicamente româneşti, refuzând importurile periculoase ori scumpe*. Dacă mafioţii au transformat concurenţa loială într-o luptă neloială şi dumneavoastră, producătorii de medicamente, trebuie să acţionaţi agresiv. Eu, ca scriitor şi editor, voi coaliza zeci de mii de cetăţeni români să vă susţină cauza şi să vă consume produsele. Dacă aţi inventat un produs nou, e suficient să mă informaţi la adresa pe care primesc corespondenţa (SOMALI S.R.L. Str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sector 1, Bucureşti), pentru ca, în următoarea carte din seria *Octogonul în acţiune*, să-l prezint cât mai elogios, în capitolul *Ai noştri sunt cei mai buni*. Aceste cărţi se citesc de zeci de mii de români din ţară şi străinătate (SUA, Canada, Spania.

Italia, Germania etc). Dacă îmi voi îndemna cititorii fideli să facă propagandă favorabilă unui medicament românesc, fiţi siguri că informaţiile favorabile acestuia vor ajunge la mai mult de o sută de mii de cetăţeni români şi străini! Suntem foarte bine organizaţi şi eficienţi.

Nu credeţi că românii pot inventa medicamente de valoare mondială? Vă dau un exemplu trăit de familia mea. Amicul meu Constantin Stan, doctor în biochimie medicală şi farmaceutică, şi-a dedicat mulţi ani de muncă combaterii cancerului mamar. În prezent, este în faza finală de omologare a unui medicament pentru tratarea tumorilor la sân, medicament pentru care manifestă mare interes întreaga lume medicală. Medicamentul se prezintă sub formă de capsule şi unguent pentru tuşeul zonei afectate. Este în faza de verificare clinică şi va intra în producţie de serie anul viitor, când îl veţi putea găsi în farmacii. Sunt sigur că este foarte eficient, deoarece soţia mea, diagnosticată cu noduli la sân, în urmă cu 15 ani, a servit ca un caz clinic de verificare. Nodulii şi durerile i-au dispărut după o lună de tratament, astfel că succesul medicamentului a fost deplin. Produsul a fost lansat sub deviza *Con Ro* (conceput în România) şi aşa va apărea pe piaţă. *Nu are concurent la nivel mondial şi tratează o maladie care seceră milioane de vieţi de femei, în fiecare an*. Dacă amicul meu a putut învăţa atât de mult, încât a ajuns doctor în biochimie şi a inventat aceste medicamente, dumneavoastră, cititorii tineri, de ce nu aţi putea? De unde ştiţi că medicamentul cel mai dorit de întreaga lume, cel pentru tratarea cancerului, nu va fi inventat de un român?

366

367

Succes, domnilor şi doamnelor medici, farmacişti, biologi şi chimiştil

Succesul producţiei de medicamente româneşti, de la cele mai simple şi până la cele mai complexe, depinde de dumneavoastră, medicii, farmaciştii şi chimism angrenaţi în această activitate. Noi, românii, vă vom suspine moral, cu propagandă

pozitivă şi material, prin cumpărarea medicamentelor dumneavoastră. Sper că şi unii întreprinzători mai înstăriţi, care nu ştiu în ce să investească banii, să se îndrepte către dumneavoastră, să vă mărească capitalul SA-urilor prin care produceţi medicamente. *La urma urmei, producţia de medicamente româneşti este şi o chestiune de justiţie, demnitate şi mândrie naţională*. Mafioţii din domeniu ne-au transformat patria în semicolonie şi vor să ne facă să importăm până şi o aspirină. Noi, oameni demni şi inteligenţi, ne opunem cu ajutorul dumneavoastră, al producătorilor de medicamente. Aşa vom proceda şi în alte ramuri economice româneşti care au ajuns în mâinile mafioţilor străini.

Importul de medicamente străine la concurenţă cu produse româneşti este o măgărie şi trebuie dezvăluită public, prin mass media. Trebuie să ne apărăm de această agresiune economică, care nu numai că ne sărăceşte prin preţuri mai mari, dar deseori ne şi oferă medicamente mai proaste.

2. Producţia de cosmetice şi parfumuri

În perioada socialistă, acest sector se pusese binişor pe picioare, mai ales prin FARMEC – Bucureşti, NIVEA – Braşov etc. Nu eram printre primii producători de cosmetice şi parfumuri din Lume, dar nici ultimii, simpli importatori ai producţiei altora. În mare măsură, produsele noastre erau ecologice, deoarece se făceau din esenţe naturale de plante parfumate şi aromate, excluzând produşii de sinteză, care pot fi nocivi. După 1989, am fost loviţi şi în acest sector de producţie, prin privatizări dubioase, concomitent cu invadarea pieţii noastre cu cosmetice străine, în mare parte, contrafaceri. Nu erau mai bune originalele noastre? Erau mai bune şi ar fi din nou consumate de români, dacă le-aţi produce cei care ştiţi să faceţi treaba asta.

Dacă sunteţi de specialitate şi aveţi suport financiar, propriu sau de la investitorii băştinaşi adunaţi în SA-uri, vă rugăm să produceţi din nou toată gama de cosmetice şi parfumuri bune pe care am avut-o! Exemple:

a. *Parfumuri şi deodorante marca FARMEC*, cu aceeaşi compoziţie de esenţe naturale;

b. *Parfumurile româneşti* din esenţe naturale (vio lete, lăcrămioare etc);

c. *Şampoane româneşti* cu diverse esenţe şi extracte naturale, destinate diferitelor tipuri de păr (cu urzică, cu ou cu etc). Imediat după 1989, apăruse şamponul românesc

TIMOTEI, semn că se poate învinge şi în această direcţie.

Dacă vă uniţi forţele inteligente şi financiare, e imposibil să nu puteţi impune pe piaţa românească un şampon românesc, îl vom cumpăra masiv, în ciuda agresorilor economi ci care ne pisează cu reclamele lor idioate, pe toate posturile de televiziune.

d. *Cremele şi loţiunile româneşti, dintre care NIVEA era pur şi simplu excepţională* (eficientă şi la tratamente, bine cunoscută peste hotare). Reluaţi producţia măcar a acestei specialităţi! Ştiu că întreprinderea a fost privatizată de mafioţi străini, cu ajutorul guvernanţilor români trădători, încă de prin 1991, împreună cu Fabrica de săpunuri STELA. Dacă ne-au furat şi marca de producţie, găsiţi un nou nume pentru produsul respectiv (cremă NIVEA) şi produceţi-l din nou! Românii vor descoperi rapid că este produsul lor, astfel că nu veţi avea nevoie de foarte multă reclamă de impunere în piaţă.

e. *Săpunurile româneşti, ieftine şi bune*, nu atingeau parfumul Rexonei, de pildă, dar erau parfumate natural. Parfumurile de sinteză afectează într-un fel sau altul pielea. *Puteţi relua întreaga producţie de săpunuri româneşti, începând cu cele de rufe, pe care ţărăncile îl mai folosesc şi acum, preparându-l în casă*. Investiţia într-o fabrică de săpunuri nu este prea mare, astfel că şi investitorii nespecialişti se pot aventura în ea. Aveţi şi bani, aveţi şi experienţă, pentru a produce o gamă variată de săpunuri româneşti.

3. Producţia de detergenţi, solvenţi, decoloranţi etc.

Detergenţii sunt foarte rentabili. Aţi descoperit şi dumneavoastră aceasta, deoarece numai firme foarte rentabile îşi pot permite să facă atât de multă reclamă prin televiziune pentru produsele lor. Şi în acest sector, am fost loviţi sub centură. Înainte de 1989, produceam un număr redus de detergenţi şi înălbitori, însă de bună calitate, fapt

pentru care îi şi exportam. După 1989, produsele străine foarte diversificate au invadat piaţa românească, astfel că au zăpăcit pur şi simplu gospodinele. Nici ele nu mai ştiu ce reclamă să creadă şi ce produs să cumpere.

Posibilităţile de a vă infiltra cu o afacere în acest domeniu sunt bune. O fabrică de detergenţi nu costă mare lucru iar produsele se vând, mai ales dacă poartă eticheta *Produs românesc*. Detergenţi de rufe, înălbitori, detergenţi de vase, detergenţi de gresie şi faianţă, produse pentru îndepărtat calcarul de pe obiectele sanitare, deodorante de baie şi încăperi (cu cele mai variante esenţe şi parfumuri), detergenţi de parchet etc. *Românii abia aşteaptă să-şi vadă produsele lor pe piaţă. Zilele* trecute, am cumpărat un deodorant de cameră cu esenţă de pin, spunându-mi că măcar acesta este românesc. Când colo, ce să vezi? Era englezesc, de parcă englezii ar avea mai multe păduri de conifere decât noi. Să nu-ţi vină să sari în sus de ciudă? Chiar nu suntem noi în stare să fabricăm nişte produse atât de simple?

Până şi banala cremă de ghete a început să fie importată sau fabricată de străini. Mă uit la flaconul cu cremă de ghete importat din Spania şi întreb dacă procedeul chimic de obţinere este chiar atât de complicat. Bunicii şi părinţii noştri fabricau cremă de ghete ad-hoc, prin amestecarea parafinei cu negru de fum (funingine), între timp, chimia a evoluat iar facultăţile au produs multe minţi luminate, capabile să inventeze tot soiul de produse. De ce n-aţi investi într-o făbricuţă de cremă de ghete? Investiţia nu este mare, utilajele nu sunt deloc scumpe sau complicate. Vă trebuie numai un inginer chimist bun, specializat în acest domeniu şi veţi invada piaţa cu produse româneşti. Puteţi folosi ambalajele tradiţionale (cutii din material plastic), deoarece crema de ghete din tuburi de plastic este incomodă la folosire şi se pierde o mare cantitate pe ambalaj.

O făbricuţă de produs cleiuri şi lipiciuri pentru hârtie, textile, lemn, mase plastice sau alte materiale ar fi foarte rentabilă. La ora actuală, importăm astfel de produse din Vest sau din Rusia. E normal? Cât de complicată poate fi formula unui clei (lipici)? Au uitat românii să mai extragă dextrină şi alte substanţe lipicioase din materiile prime româneşti? E chiar atât de greu să-ţi faci un laborator de vreo sută de metri pătraţi, în care să produci lipiciuri pentru uz birotic şi gospodăresc? *Cam astfel de întrebări îmi pun şi pentru multe alte produse chimice simple, cum ar fi pastă de ras. pastă de dinţi, lac le unghii, ruj, fard de ten şi de pleoape, vopsea de păr, pastă de epilat şi multe altele*. În timp ce mă întreb, îmi spun că nu suntem un popor de tâmpiţi, probă stând faptul că, la mia de locuitori, am dat Omenirii cei mai mulţi inventatori. Dacă nu suntem imbecili congenital, atunci de ce nu facem măcar lucruri simple, din care să câştigăm omeneşte, să scăpăm de statutul de semicolonie? Creierele luminate din rândul tinerilor ne fug în străinătate din cauza condiţiilor mizerabile de trai ale majorităţii populaţiei. *Minoritatea bogată nu este nici cea mai creatoare, nici cea mai cinstită din ţară*. Cel puţin una din două vile construite în România este făcută din furt, şpagă, evaziune fiscală ori alte fapte infracţionale. Unde vom ajunge cu această lene de gândire şi acţiune? *Avem mai multe bogăţii naturale decât majoritatea naţiunilor din vestul Europei, dar trăim mai prost, pentru că nu aplicăm cu tenacitate verbele a învăţa, a gândi, a imagina şi a face*.

Ce alte produse chimice am putea produce noi, dar le importăm? Lacuri, vopsele, diluanţi. Până şi vopselele pentru ouăle de Paşti le importăm din Ungaria, Turcia, Polonia şi alte ţări. Păi, nu meritătm noi o probă de bătaie soră cu moartea? Meritătm şi suntem bătuţi cu o sărăcie cruntă, în care se scaldă majoritatea populaţiei. În primii ani după 1989, am avut o oarecare scuză, că nu ştiam ce voiau guvernanţii să facă din ţara noastră. După aceea, însă nu mai avem nicio scuză: guvernanţii au cârmuit-o către capitalism, fără a ne consulta prin referendum, cum ar fi fost normal. Ca atare, noi trebuie să ne adaptăm din mers, să muncim zdravăn şi să trăim omeneşte, în noile condiţii. *Nu putem spune că nu posedăm geniu creator. În perioada socialistă, produceam şi exportam, către 125 de ţări, cele mai diverse produse*: nave de transport sau de luptă, aeronave de luptă şi de transport, elicoptere, maşini unelte, tractoare, autoturisme de teren şi de oraş, produse chimice dintre cele mai diverse (explozivi, îngrăşăminte chimice, medicamente, coloranţi etc), textile şi tricotaje, încălţăminte,

produse agroalimentare etc. Să înţeleg că românii preferă să muncească numai mânaţi din urmă, cu biciul, de patron sau de stat? în acest caz, nu avem niciun viitor în Uniunea Europeană. *Dacă nu vom scoate la suprafaţă cel puţin un milion de patroni români, cu afaceri cel puţin de nivel mic şi mediu, din cele exemplificate în carte, vom trăi la fel de prost şi peste decenii*. Uniunea Europeană nu este o sursă de pomană, ci o zonă din care au venit destui mafioţi economici care ne-au falimentat obiective economice rentabile ori le-au însuşit cu japca „privatizării".

Gândiţi economic, oameni buni! Mergeţi prin magazine şi vedeţi produsele chimice importate! Studiaţi-le şi vedeţi că nu sunt cu nimic superioare celor pe care le-am produs noi! Dacă le-am produs în socialism, suntem în stare să le producem din nou, în capitalismul ăsta sălbatic, introdus prin „revoluţie". *De data aceasta, le producem pentru noi, nu pentru stat ori pentru patroni străini*.

Comerţul – sursă rapidă de bani

Comerţul este domeniul de activitate în care banii se fac mai rapid decât în activităţile productive şi de servicii. El poate duce la înstărirea populaţiei dintr-o anumită zonă (oraş, judeţ) sau chiar a unei naţiuni, dacă se face după regula circuitului economic sănătos. Eu am învăţat această regulă de la austrieci, care o aplică în fiecare land, cu fermitate şi înţelepciune economică. *Ce spune această regulă*? *Ea spune simplu*: *banii trebuie să circule între noi, locuitorii din acest oraş (judeţ) sau din această naţiune*. De îndată ce profitul rezultat din comerţ ia o altă destinaţie (externă, în cazul naţiunilor), comunitatea pierde şi sărăceşte. Din această cauză, austriecii nu lăsau niciodată ausländerii (străinii) să exporte banii câştigaţi la ei în landuri. Prin diverse metode, îi forţau să cheltuie banii tot la ei în land, încât să plece cu mâna goală.

1. Ce înseamnă circuit economic sănătos?

Datorită specificului nostru naţional, nu ne putem pune problema organizării unui circuit economic sănătos la nivel judeţe, ci numai la nivel ţară. Spun asta, deoarece producţia românească de bunuri şi servicii este foarte diversificată la nivel naţional, impunând schimburi economice între judeţe, în întreaga ţară.

Ce presupune circuitul economic sănătos? în primul rând, el presupune existenţa unor producători, prestatori de servicii, comercianţi şi bugetari (funcţionari şi pensionari) autohtoni. De îndată ce în acest lanţ de patru grupe principale intervin străini, profitul obţinut ia calea străinătăţii şi slăbeşte economic naţiunea. În al doilea rând, circuitul economic sănătos presupune ca toţi cei patru mari „jucători economici" (grupele de populaţie) să cumpere numai unul de la altul, cu excluderea oricărui străin, care ar duce banii în străinătate. De exemplu, producătorul industrial cumpără materia primă de la ţăranii români şi le plăteşte bani. După procesul de fabricaţie, producătorul român îşi oferă produsele la vânzare şi acestea sunt cumpărate de alţi producători, de ţărani, de prestatori de servicii, de funcţionari şi pensionari ori de comercianţi, toţi români. Dacă e un producător bun, exportă o parte din produse către străini şi aduce în circuitul economic românesc o sumă suplimentară, în valută, din străinătate. Producătorul plăteşte însă taxe şi impozite către stat, cu atât mai mari, cu cât câştigul său este mai mare. Din aceste venituri bugetare, statul plăteşte funcţionarii, studenţii, pensionarii şi alte categorii alimentate de la buget. Banii ajunşi la bugetari nu ies afară din ţară, ci circulă mai departe, către prestatori de servicii, comercianţi şi alţi producători români. Chiar şi producătorul iniţial, din exemplul meu, poate cumpăra servicii interne ori poate ceda o parte din beneficiu comercianţilor români. *Dacă circuitul funcţionează perfect, toată lumea are bani şi-şi cumpără ce doreşte, de la alţi români. În momentul când producătorii, prestatorii şi comercianţii izbutesc să facă şi export, cantitatea de bani aflată în circuit creşte şi toţi se îmbogăţesc mai mult sau mai puţin, funcţie de merite*.

Aţi înţeles de ce, în repetate rânduri, am subliniat rolul pozitiv al devizei *Cumpăraţi produse şi servicii româneşti pentru a vă îmbogăţi*!? Aţi înţeles de ce insist că trebuie să exportăm mai mult decât importăm? Aţi înţeles de ce mă lupt ca majoritatea „jucătorilor" din circuitul economic să fie români şi să consume produse şi servicii româneşti? *Vreau să impunem împreună un circuit economic sănătos în România, încât să trăim bine toţi cei care merităm*: elevii, studenţii, creatorii

(producătorii), prestatorii de servicii, bugetarii (funcţionarii şi pensionarii).

Circuitul economic instaurat în România după 1989 este un adevărat dezastru, fapt pentru care am ajuns să trăim din împrumuturi pe termen lung (30 de miliarde de euro datorie externă) şi nu din munca noastră. Vom trăi şi mai prost, pe măsură ce datoriile ajung la scadenţă şi dobânzile externe ne spoliază fără milă. *De ce am ajuns în această situaţie*? *Deoarece o mare parte din „jucătorii" economici din circuit sunt firme străine care îşi repatriază beneficiile sau joacă numai între ele*. De exemplu, guvernanţii trădători au vândut ROMTELECOM pentru o sumă derizorie (de 4 – 5 ori mai mică decât valoarea reală). Noii proprietari, greci, au început să joace în circuite economice proprii: au pus banii la păstrare în bănci greceşti, au cumpărat consultanţă de la firme greceşti (metodă de spălare a banilor murdari), au scos din România beneficiile obţinute etc. Aşa se face că, în scurt timp, ROMTELECOM, o întreprindere prosperă, care furniza lunar bugetului de stat imense sume de bani, a ajuns în pragul falimentului; banii săi au fost scoşi în străinătate. Această gaură neagră, alături de alte mii de găuri similare, au deteriorat complet circuitul economic românesc. *Guvernanţii au făcut împrumuturi externe pentru a compensa forturile directe sau indirecte făcute de firmele străine*. Populaţia românească a ajuns să trăiască tot mai rău şi mai are în cârcă şi imensa datorie externă. În 1989, nu aveam datorii externe, ci un surplus de circa cinci miliarde de dolari.

Dezastrul din ţara este descurajam pentru cei care doresc un circuit economic sănătos, din care să beneficiem cu toţii. *Marii producători sunt străini, în cele mai rentabile ramuri*: siderurgie, industria aluminiului, construcţii de autoturisme, construcţii de nave, produse chimice, materiale de construcţie (ciment, var etc), textile şi confecţii etc. *Cele mai rentabile servicii sunt, de asemenea, în mâinile străinilor*: băncile, telecomunicaţiile, consultanţa economică, reţelele de distribuire a gazelor şi energiei electrice, firmele de asigurări şi pensii private etc. *Marele comerţ a ajuns, în cea mai mare parte, în mâinile câtorva firme imperialiste din Vest*, astfel că micii comercianţi români abia respiră*. În aceste condiţii, nu vom trăi niciodată bine*. Chiar dacă guvernanţii se împrumută şi măresc veniturile bugetarilor (salariile funcţionarilor, indemnizaţiile studenţilor şi elevilor, pensiile), străinii stăpâni pe semicolonia română măresc imediat tarifele la gaze, electricitate, apă caldă şi rece, energie termică, carburanţi etc astfel, străinii pun mâna pe banii împrumutaţi de guvern şi daţi cetăţenilor români spre a le creşte nivelul de trai. Pensionarii nici n-au apucat să încaseze prima pensie mărită substanţial (30% – noiembrie 2007), că spoliatorii străini au şi ridicat preţurile la zahăr, ulei, produse din carne etc. Şi au anunţat scumpiri la gaze, electricitate, benzină, energie termică şi altele. Ca atare, mărirea de pensie nu va fi simţită de pensionari ca o creştere a nivelului de trai; ei vor lua banii de la statul român şi-i vor da firmelor străine. O escrocherie cinică, nu? Din păcate, aceasta este situaţia în semicolonia România. *Am fost păcăliţi să trecem la capitalism, însă majoritatea naţiunii române a fost proletarizată iar capitaliştii sunt în majoritate străini*.

Ce facem, amicii mei cititori? Punem braţele cruciş pe piept şi aşteptăm să murim de foame şi frig, pentru că am fost trădaţi de guvernanţii care au făcut privatizarea în folosul unor firme străine? Nu, amicii mei! Luptăm cu armele inteligenţei! *Ne apucăm de refăcut circuitul economic sănătos, de jos în sus, de la mic la mare, bucată cu bucată*. Operaţiunea va dura cel puţin trei decenii, însă măcar copiii şi nepoţii noştri vor trăi bine şi liberi. V-aţi dezumflat? Aveţi altă soluţie de ieşire din criza în care ne-au adus guvernanţii imbecili şi trădători? Revoluţia socialistă? Exclus, amicii mei! Orice împotrivire violentă va fi reprimată cu cruzime chiar de organele de represiune plătite din banii noştri, prin buget. *Ca atare, singura soluţie de a ieşi din criza economică şi din statutul de semicolonie a marilor capitaluri străine este războiul economic şi psihologic de lungă durată*. Poate că acum nu-mi daţi dreptate, deoarece trăiţi un pic mai bine, datorită norocului sau unor venituri din diverse surse. Când veţi simţi cuţitul sărăciei la gât, îmi veţi da dreptate.

Războiul psihologic şi economic de eliberare a naţiunii române şi de ridicare a nivelului de trai al celor care merită se duce cu armele prezentate de mine în această carte: învăţarea de cunoştinţe folositoare, creaţia de bunuri sau prestarea de servicii,

schimburi comerciale făcute numai în spiritul devizei *Cumpăraţi bunuri şi servicii româneşti pentru a vă îmbogăţi*! Ori de câte ori cumpăraţi un produs ori serviciu străin, mai slăbiţi un pic circuitul economic românesc, mai împingeţi puţin naţiunea română în dezastru. Spoliatorii străini vă înşală cu propagandă şi reclame să le faceţi jocurile, să vă purtaţi ca negrişorii ignoranţi din semicoloniile tradiţionale. De pildă, ei vă oferă produse în rate, la preţuri mai ridicate decât în Vest, la care mai plătiţi şi dobândă. Ei vă oferă împrumuturi bancare cu dobânzi mai ridicate decât în Vest, chiar şi pentru 25 – 30 de ani. Dacă faceţi un calcul exact, constataţi că returnaţi băncilor dublul sumei împrumutate pe 25 – 30 de ani. *Cum să vă îmbogăţiţi, dacă sunteţi furaţi pe toate părţile*? *O singură ieşire*: *Aplicaţi soluţiile creatoare din această carte şi sfaturile privind circuitul economic sănătos*! Chiar dacă reclama vă îndeamnă să cumpăraţi produse străine, cumpăraţi produse româneşti, de la firme autohtone! O parte din banii plătiţi se vor întoarce la dumneavoastră ori la rude, prin buget. Dacă i-aţi plăti unei firme străine, ar pleca din ţară, slăbind economic naţiunea.

2. Cum puteţi câştiga dintr-un comerţ sănătos?

În această lună, presa scrisă a prezentat împărţirea zonelor comerciale urbane între firmele străine mari (Carrefour, Cora, Real, Metro, Bricostore etc). Situaţia părea de-a dreptul descurajanta pentru românii care vor să se apuce de comerţ. Marii giganţi comerciali au ocupat aproape jumătate din piaţa urbană, cu extinderi în mediul rural din jurul oraşelor. Conform planurilor prezentate, ei nu intenţionează să se oprească din expansiune, ci să acopere integral teritoriul ţării noastre cu lanţuri de magazine transnaţionale. Angajaţii acestor supermarketuri sunt în mare parte români, însă salariile lor reprezintă o parte infimă în cifra de afaceri a coloşilor comerciali; cea mai mare parte a beneficiilor rezultate din comerţ sunt trimise în străinătate, slăbind economia românească. *Această spoliere a naţiunii române se face cu acordul tacit al cetăţenilor români inconştienţi de mecanismul economic sănătos*. Ei s-au bucurat când primarii „unşi” au distrus buticurile unor comercianţi români, ei cumpără cu frenezie din supermarketurile străinilor, umplând buzunarele invadatorilor economici. Nimeni nu le-a explicat, prin presă şi televiziune, că îşi sapă singuri groapa sărăciei absolute. Ei cumpără „mărgele colorate”, cum făceau negrii din colonii, grevând viitorul copiilor şi nepoţilor.

Dumneavoastră, cei care vă puteţi apuca de comerţ, trebuie să schimbaţi această situaţie. La o primă vedere, nu sunteţi în stare să rezistaţi concurenţei marilor firme comerciale străine*. În realitate, însă, dumneavoastră aveţi nişte avantaje pe care le puteţi exploata*: *amplasarea în spaţiu, mobilitatea în comerţ şi statutul de comerciant autohton*.

a. Cum exploataţi amplasarea spaţiilor de comerţ?

Giganţii comerciali seamănă cu dinozaurii preistorici: ei sunt prea mari să se poată mişca în voie şi ca atare sunt condamnaţi dispariţiei. În ţările cu tradiţii comerciale de magazin autohton, ei nu au eficienţă. Acesta este cazul Greciei, de pildă. Grecii cumpără tot de la comercianţii lor mărunţei şi nu de la supermarketuri. Mai mult, ei şi-au făcut marketuri proprii, în fiecare zonă de interes (turistică, comercială etc.) şi-şi promovează produsele proprii.

— *Giganţii comerciali străini nu se vor putea extinde în sate şi comune, deoarece sunt prea greoi*. Ca atare, aveţi la dispoziţie mai mult de jumătate din populaţia ţării, din mediul rural, care aşteaptă produsele dumneavoastră. Infiltraţi-vă cu afaceri comerciale complexe, tip supermarket în toate comunele! În aceste locuri, nu veţi simţi presiunea concurenţei străine. Recent, am văzut la televizor un repatriat din Italia care şi-a construit un supermagazin mixt în comuna natală. Aşa trebuie să procedaţi în fiecare comună, încât să nu lăsaţi niciun loc liber pentru comercianţii străini.

— *Marile firme de comerţ nu se pot infiltra în fiecare cartier al marilor oraşe*. Ei aşteaptă ca populaţia să se deplaseze către imensele lor magazine, cu autoturismele, pentru cumpărături masive. Majoritatea populaţiei nu are autoturisme şi nu-şi permite să se deplaseze jumătate de oraş, pentru a-şi face minimul de cumpărături specific clasei medii şi sărace. Ca atare, dumneavoastră trebuie să luaţi o hartă a oraşului în care vreţi să acţionaţi în comerţ şi *să studiaţi vadurile comerciale avantajoase*.

Excludeţi din capul locului zonele din jurul supermarketurilor, deoarece chiar şi populaţia mai săracă îşi face cumpărăturile de acolo, din spirit de turmă (măcar îşi clăteşte ochii cu produsele expuse, dacă nu le pot cumpăra)! După ce excludeţi zonele ocupate de marile firme comerciale, *veţi descoperi multe zone libere, în care vă puteţi planta magazinul dumneavoastră*. Dacă ştiţi să vă faceţi faimă în cartierul în care v-aţi implantat afacerea, vor veni la dumneavoastră inclusiv foşti cumpărători de la supermarketuri. Vom discuta, mai către finele capitolului, cum se câştigă această faimă.

Marile firme comerciale sunt statice; ele aşteaptă clienţii în sediile somptuoase pe care şi le-au construit, Dumneavoastră puteţi merge la clienţi acasă, atât în oraşe, cât şi în comune. Cum puteţi merge? Aşa cum merg agenţii unor firme străine de tip M-Way, specializaţi în comerţul door-to-door (de la uşă la uşă). Dacă aveţi suficientă putere economică şi de convingere, vă puteţi face reţele de clienţi-agenţi care să vă răspândească produsele de la uşă la uşă. În al doilea rând, puteţi intra pe piaţa rurală, cu magazine mobile (tip autobuz), care să acopere un anumit circuit comercial, în fiecare zi. De exemplu, populaţia rurală este informată şi ştie că, în fiecare zi de luni, vindeţi în comuna X, în fiecare marţi, în comuna Y, în fiecare miercuri, în comuna Z etc. Acest tip de magazin mobil se pretează la mărfuri mari, industriale, pe care magazinele săteşti nu le prea aduc în sate şi comune: haine, unelte agricole, rechizite, mobilier etc. De regulă, magazinele săteşti funcţionează pe produse alimentare şi băuturi. Dumneavoastră compensaţi această lipsă, cu magazinul mobil. În plus, un astfel de magazin poate face şi achiziţii de diverse produse din mediul rural: lapte, ouă, fructe, păsări vii, iepuri etc. *V-aţi convins că un magazin mobil este foarte rentabil*?

Giganţii comerciali străini pot fi învinşi şi prin crearea unor noi vaduri de comerţ, la limita oraşelor şi pe şoselele intens circulate. Dacă sunteţi comercianţi isteţi, puteţi construi pieţe agroalimentare la toate ieşirile din marile oraşe, atrăgând la activitate şi ţăranii producători. Normal că, în astfel de pieţe, produsele vor fi mai proaspete şi mai ieftine decât în supermarketuri, astfel că fiecare trecător va fi tentat să le cumpere. Puteţi crea pieţe similare de-a lungul autostrăzilor intens circulate, la intersecţie cu drumuri comunale, de unde vin ofertanţi ţărani. Desigur, în astfel de pieţe, veţi vinde şi produse industriale româneşti, deoarece şi ţăranii care-şi vând produsele vor cumpăra, la rândul lor, ceea ce le lipseşte. *Aceasta este o afacere foarte bună, amicii mei. E suficient să luaţi harta rutieră a României, să vă daţi seama imediat unde pot fi amplasate pieţele agroalimentare*. Puteţi evita un efort financiar iniţial prea mare, de creare° pieţei agroalimentare, prin asociere cu alţi parteneri, persoane fizice sau juridice interesate (cu amici, cu primăriile din zonă, cu alţi comercianţi interesaţi etc). Mai mult ca sigur, majoritatea producătorilor agricoli se vor îndrepta către pieţele dumneavoastră, deoarece sunt nemulţumiţi de condiţiile impuse de supermarketuri şi de angrosişti.

b. Cum exploataţi mobilitatea firmelor dumneavoastră?

Comerţul devine foarte rentabil când circuitul marfă-bani este foarte rapid, adică, arc o mare mobilitate. Dumneavoastră, patronul unei unităţi comerciale româneşti (magazin, butic, piaţă etc), aveţi avantajul unei mobilităţi sporite faţă de supermarketuri şi, deci. puteţi câştiga mai bine, dintr-un rulaj mai mare. Marile magazine stochează o mare cantitate de produse de diverse feluri. Cât de eficiente ar fi ele, este imposibil să-şi vândă toate produsele perisabile, mai ales alimente, în termenele inscripţionate pe ambalaje. Ca atare, supermarketurile suferă cu siguranţă pierderi pe această linie. *Dumneavoastră, comercianţi români, aveţi grijă să vă aprovizionaţi mereu cu marfă proaspătă, în cantităţi moderate, încât să nu se deprecieze*. Vindeţi tot şi vă aprovizionaţi din nou, cu viteză mai mare decât greoaiele firme străine! Clienţii află imediat, din gură în gură (reclama de la om la om), că dumneavoastră aveţi mereu produse proaspete şi de calitate, astfel că devin cumpărători fideli.

Mobilitatea vă avantajează foarte mult la mărfurile de sezon sau apărute ca o modă rapidă. Supermarketurile au o birocraţie greoaie, care decide încet ce mărfuri să fie admise la comerţ şi apoi fac comenzi la furnizori. *Dumneavoastră, comercianţii români, intuiţi rapid ce mărfuri se cer într-o zi şi vă aprovizionaţi imediat, de la*

furnizorii cunoscuţi. Dacă apare o modă nouă, pentru un anumit produs industrial, dumneavoastră nu mai staţi să discutaţi cu altcineva: vă aprovizionaţi imediat şi vindeţi rapid, cu câştig.

Dimensiunea mai redusă a firmei dumneavoastră vă permite să vă câştigaţi clienţi şi prin faptul că practicaţi preţuri un pic mai scăzute decât supermarketurile. Oamenii se bucură să cumpere produse mai ieftine şi cu câţiva bani la kilogram sau cu un singur leu la un produs. Dumneavoastră vă puteţi permite un preţ ceva mai scăzut, deoarece nu trebuie să întreţineţi o birocraţie numeroasă, ca supermarketurile şi vă aprovizionaţi direct de la furnizori-producători, care vă oferă preţuri mai scăzute la achiziţie.

În fine, dumneavoastră, comercianţi români, puteţi evita produsele nevalabile încă de la primele semne. Dacă un produs nu „merge”, nu-l achiziţionaţi şi nu-l puneţi în vânzare. Supermarketurile fac achiziţii mari, după studii de piaţă care pot fi şi greşite; din această cauză, ele rămân deseori cu mari stocuri de produse nevandabile.

Vedeţi că aveţi nişte avantaje faţă de supermarketuri?

c. Cum câştigaţi din caracterul românesc al firmei dumneavoastră?

Aşa cum veţi vedea ulterior, nu sunt un naţionalist-extremist sau închistat în dogme. Când însă e vorba de o luptă inegală dintre comercianţi străini şi cei români, orice măsură admisă sau neinterzisă expres de lege este permisă. De pildă, puteţi scrie deviza noastră *Cumpăraţi mărfuri şi servicii româneşti, pentru a vă îmbogăţii* cu litere mari, pe întreaga piaţă sau la un loc vizibil în magazin. Ea va contribui la educarea cetăţenilor români în spiritul circuitului economic sănătos. *Dacă e nevoie, puteţi explica deviza şi modul în care funcţionează circuitul economic sănătos persoanelor mai grele de cap*.

Cum câştigaţi totuşi din faptul că sunteţi comerciant român şi vindeţi mai ales produse româneşti? Iată principalele reguli:

Căutaţi-vă şi facep-vă principalii furnizori din rândul producătorilor şi angrosiştilor români! Dacă sunteţi serioşi în relaţii cu ei (termene, plăţi etc), îi puteţi stabiliza pe termen lung, mai ales ca majoritatea nu sunt mulţumiţi de condiţiile oferite de supermarketuri. Puteţi deveni chiar prieteni cu furnizorii, aşa cum sunt eu amic cu patronii firmelor care îmi vând cărţile. E normal ca toţi să înţelegeţi că sunteţi români înghesuiţi de concurenţa străinilor, fapt pentru care trebuie să vă înţelegeţi bine, să vă uniţi, să vă ajutaţi, să vă credeţi în caz de nevoie.

Accentuaţi caracterul ecologic şi românesc al produselor dumneavoastră, prin afişe puse la vederea cumpărătorilor! Deja, o parte din cumpărătorii români au fost educaţi să consume cu prioritate produse româneşti şi eco logice ori au descoperit singuri că acestea sunt mai bune.

Profitaţi de această situaţie şi faceţi-i clienţi stabili! Mulţi cultivatori de legume ecologice sunt nemulţumiţi de modul în care sunt trataţi de angrosişti şi supermarketuri!

Apropiaţi-i dumneavoastră! Faceţi-i furnizori sau parteneri de afaceri, căci veţi câştiga bine!

Chiar *şi pentru mărfurile de import (citrice, cafea, banane etc), căutaţi furnizori legaţi într-un fel de România, încât profitul să nu ia calea străinătăţii*! De pildă, căutaţi furnizori căsătoriţi cu românce, furnizori care şi-au stabilit domiciliul definitiv în România, furnizori refugiaţi politic care nu mai au legături cu patria de origine etc! Dacă veţi proceda astfel, cel puţin o parte din beneficiul furnizorilor va intra în circuitul economic românesc şi-l va însănătoşi!

386

387

Dacă genul dumneavoastră de comerţ presupune cumpărarea unor servicii, cumpăraţi-le de la prestatori români! De pildă, folosiţi transportatori români, contabili români. consultanţi economici români, producători de ambalaje români, servicii de reclamă româneşti etc! Astfel, banii vor circula între noi, românii, şi ne vom întări economic reciproc.

Confruntarea economică nu trebuie să capete accente naţionalist-extremiste ori xenofobe. De exemplu, nu aveţi voie să denigraţi produsele străine, ci să lăsaţi

cumpărătorii să aprecieze calitatea lor. Nu vă puteţi limita comerţul numai la produse româneşti, cu excluderea totală a importurilor, deoarece aţi ieşi în pagubă. Consumatorii români s-au învăţat cu unele produse de import (citrice, măsline, banane etc.) şi trebuie să le oferiţi. Când însă se pune problema alegerii între două produse asemănătoare, dintre care unul românesc şi celălalt străin, trebuie să faceţi reclamă produsului nostru, ca să câştige şi producătorul român. De pildă, de ce să vindeţi mălai unguresc, când puteţi vinde mălai românesc? De ce să vindeţi lactate ale unor firme străine şi nu ale unor firme româneşti? De ce să vindeţi fructe străine (mere, pere, prune, gutui etc), când puteţi vinde româneşti?

3. Câteva secrete ale succesului în comerţ.

Comerţul poate avea dimensiuni foarte variate, începând de la un simplu chioşc (butic) şi până la un depozit. Pe noi ne interesează comerţul mic şi mediu, de chioşc, magazin ori supermagazin, deoarece majoritatea românilor nu au banii necesari comerţului en gross. *Ca să înţelegeţi cât de rentabil este comerţul, vă precizez că un simplu butic oferă mijloace de existenţă pentru o familie de 4 – 5 persoane (am cunoscut personal un asemenea caz)*. De unde-şi trage comerciantul venitul? Din adaosul comercial de minim 30%, adunat la preţul de achiziţie de la producător sau angrosist. Comerţul de butic sau magazin mic de la noi pare tras la xerox: nu există nicio diferenţă de preţ şi nicio concurenţă de tip capitalist. De exemplu, eu cumpăr pachetul de ţigări cu acelaşi preţ de la orice magazin, din oraş sau din sat. Din ce cauză? Deoarece toţi comercianţii aplică acelaşi adaos comercial, excluzând concurenţa favorabilă cumpărătorului. Ei se bazează pe faptul că oamenii vor cumpăra oricum, deoarece au nevoie de anumite produse. Ca atare şi vânzarea lor este medie.

Ce reguli aplică un comerciant care doreşte să câştige mai mult?

a. Un comerciant bun vinde produsele sub preţul general din piaţă, câştigând mai mult din viteza rulajului marfă-bani. De îndată ce lumea află că respectivul magazin practică preţuri mai scăzute, clientela creşte numeric, se vând mai multe produse, cu un adaos comercial mai mic. *Per total*, *însă*, *câştigul este mai mare*. De pildă, un comerciant bun ia pachetul de ţigări de la angrosist cu 4 lei şi-l vinde cu 4, 50 lei, astfel că reuşeşte să vândă o sută de pachete pe zi (câştig brut 50 lei). Un comerciant slab pregătit cumpără pachetul de ţigări tot cu 4 lei, însă îl vinde cu 5 lei, astfel că vinde într-o zi numai 25 de pachete (profit brut 25 lei). Cine e mai câştigat? *Aţi înţeles că trebuie*

388

389

să renunţaţi ta, *practica preţurilor fixe*, *aceleaşi la toate magazinele şi să vindeţi mai multe produse*, *chiar cu un preţ mai mic*? *Veţi câştiga din rulajul mai mare*. În plus, vă veţi face faimă de negustor bun şi ieftin, astfel că veţi beneficia de o clientelă mereu în creştere chiar şi la produsele mai scumpe.

b. Un comerciant inteligent îşi alege de la bun început un nume de firmă penetrant, potrivit cu locul în care activează şi se zbate să-l impună în conştiinţa cumpărătorilor din zonă. Majoritatea comercianţilor nu dau niciun nume magazinelor lor, neglijând un aspect important din psihologia cumpărătorilor. Ei se mulţumesc cu magazine anonime, pe ale căror firme scrie Pâine.

Măcelărie, Market etc. *Unde greşesc aceşti comercianţi*?

Simplu: magazinele lor nu devin puncte de referinţă în zona de activitate şi nu atrag clienţi ca şi cele care au nume.

Să spunem că un comerciant inteligent şi-a botezat maga zinul *Ieftin şi bun*. După un timp, oamenii din zonă folosesc denumirea ca punct de referinţă, pentru a se întâlni, pentru a plasa alte obiective în spaţiu etc. Ne vedem la magazinul *Ieftin şi bun*, Cutare produs îl găseşti la *Ieftin şi bun* etc. De exemplu, bucureştenii spun că *La Cocoşatu* găseşti cei mai buni mici. S-ar putea ca la alte grătare să găsim mici mai buni, dar ei n-au intrat în conştiinţa publică, printr-un nume ales cu grijă. Am explicat pe îndelete, în *Arta succesului la români*, cum se aleg numele firmelor (magazinelor), aşa că nu insist. Cine doreşte poate consulta acea carte ori îşi poate folosi fantezia.

c. Negustorii pricepuţi îşi crează vaduri comerciale noi, lipsite de concurentă sau

cu o concurentă slabă. Şi despre această problemă am scris pe larg în *Arta succesului M români*. Vă atrag atenţia numai asupra următoarelor aspecte:

Dacă vă deschideţi magazinul cu anumite produse într-un vad comercial suprasaturat de astfel de produse, nu aveţi şanse de câştig. Concurenţa e prea mare, oferta este ridicată şi cererea mai scăzută. Trebuie să vă deschideţi magazinul într-un vad nou, în care nu există concurenţă la produsele dumneavoastră ori concurenţa este slabă.

De regulă, vadul comercial nou, pe care îl creaţi dumneavoastră, trebuie să fie pe direcţia de afluire a multor oameni, în apropierea unor staţii aglomerate de metrou (*autobuz etc*), *la ieşirea din fabrici sau instituţii* etc. Pentru a transforma simplul loc de comerţ în vad bun, trebuie să faceţi nişte investiţii în el. În primul rând, trebuie să amenajaţi căile de acces în aşa fel, încât să treacă pe lângă magazinul dumneavoastră. În al doilea rând, e bine să amenajaţi şi câteva parcări gratuite, pentru clienţii care vin cu maşinile. În al treilea rând, trebuie să atacaţi trecătorii cu reclame comerciale penetrante, încât să-i faceţi să se oprească şi să vă calce pragul. În fine, trebuie să vă purtaţi atât de bine cu clienţii, încât să-i faceţi fideli, să-i determinaţi să cumpere numai de la dumneavoastră, pe viitor.

Vă dau un exemplu de comerciant prost, ca să nu procedaţi la fel ca el. Într-un orăşel de la sud de Bucureşti, un comerciant şi-a construit un magazin de lux, investind mulţi bani. Din zgârcenie, s-a oprit cu investiţia la uşa magazinului. Clienţii trebuie să treacă prin noroi şi bălţoace, pentru a ajunge la uşă. În faţa magazinului, e un

390

391

maidan cu gunoaie, care ar fi putut deveni o parcare elegantă, cu un minimum de investiţii. Cum să atragi clienţii în magazin, dacă îi obligi să escaladeze gunoaie, să treacă prin noroi şi bălţi?

d. Majoritatea comercianţilor români vând cu mult mai puţin decât ar putea, deoarece nu fac nimic pentru a atrase clienţii. Ei se mulţumesc să aştepte clienţii să vină şi să cumpere, pentru că au nevoie de anumite produse. Dacă ar aplica măsuri de atragere a clienţilor, ei ar putea vinde de două ori mai mult, câştigând dublu faţă de cât câştigă în mod obişnuit. Se vede că ei câştigă destul, dacă nu fac nimic pentru atragerea clienţilor. Când însă magazinele se vor înmulţi, concurenţa reală se va manifesta, aşa că vor rezista numai cei care au o clientelă stabilă.

Cum se atrag şi se ataşează clienţii faţă de un nou magazin? Câteva exemple:

Folosiţi o reclamă penetrantă şi diversificată, pentru a atrage şi a stabiliza clientela din zonă! în *Arta succesului la români*, am scris un capitol întreg pe tema reclamei comerciale, astfel că vă voi sintetiza numai câteva idei. În primul rând, reclama nu trebuie să informeze în stilul *avem măsline*, *avem came*, *avem* etc. Ea trebuie să îndemne la cumpărare, în stilul *Cumpăraţi neapărat produsul X, deoarece este cel mai bun şi mai ieftin din oraş*! În al doilea rând, reclama trebuie să atace subconştientul potenţialului client din toate direcţiile: văz, auz, pipăit, miros. Acest deziderat se atinge pe mai multe căi. De exemplu, reclama vizuală se face cu pliante şi afişe răspândite în zona magazinului, în care potenţialii clienţi sunt sugestionaţi să cumpere neapărat de la dumneavoastră (numele magazinului). Vedeţi cât de important e numele magazinului? Sugestionaţi potenţialii clienţi să cumpere exact de la magazinul dumneavoastră şi nu de la altul! În magazin, se pot folosi staţii de amplificare care fac reclamă sugestivă diverselor produse pe care vreţi să le vindeţi rapid. De *asemenea, vânzătorii vor fi instruiţi să sugestioneze clienui să cumpere şi produse la care nu s-au gândit*. Aceasta înseamnă reclamă adresată văzului şi auzului. Mirosul şi pipăitul se practică mai rar, în cazul parfumurilor, a unor alimente, a unor obiecte de îmbrăcăminte. Dacă vreţi să învăţaţi cum se conving clienţii să cupere cât mai mult, faceţi o excursie în Turcia sau Grecia şi priviţi cum acţionează vânzătorii de acolo!

— *Recompensaţi clienţii fideli, pe care deja începeţi să-i cunoaşteţi cu un mic surplus la cântar*! Fiecare om. cât de bogat ar fi, se bucură când primeşte ceva pe gratis. Oferiţi copiilor clienţilor dulciuri ori jucării de reclamă a magazinului

dumneavoastră, pentru a-i ataşa de afacerea dumneavoastră! Ei îşi vor convinge părinţii să cumpere mereu de la dumneavoastră.

— *Atât dumneavoastră cât şi vânzătorii adoptaţi o atitudine binevoitoare, amabilă şi prietenoasă faţă de potenţialii clienţi*! Ascultaţi-le păsurile, învăţaţi-le numele şi trataţi-i amical! Astfel, ei vor deveni clienţi fideli şi vor cumpăra mereu de la dumneavoastră. Vânzarea la întâmplare, la clienţi ocazionali, nu este atât de eficientă ca vânzarea către clientela stabilă.

Instalaţi în magazin un panou de anunţuri gratuite, utilizabil de către toţi cetăţenii din zonă! Acest sfat

392

393

pare o trăsnaie, nu-i aşa? Ce anunţuri pot pune oamenii care intră în magazin? Că vând sau schimbă apartamente, că vând anumite obiecte, că şi-au pierdut anumite animale etc. Ce câştigaţi dumneavoastră din aceasta? Oamenii intră în magazin, se uită la panou, după anunţurile lor, descoperă că au ceva de cumpărat şi cumpără. Aplicaţi acest sfat şi veţi descoperii că am dreptate! În plus, cu această ocazie, cunoaşteţi problemele multor cetăţeni din zona de vânzare a magazinului dumneavoastră.

e. Mulţi comercianţi români nu ştiu să exploateze operativ şansele apărute, astfel că ei câştigă mult mai puţin decât ar putea. Ce înseamnă şansă în comerţ? De regulă, înseamnă un produs cu vandabilitate mare, solicitat insistent de cumpărători, într-o anumită perioadă a anului. Desigur, comerciantul care îl procură şi-l vinde câştigă mult şi bine. De ce nu procedează astfel toţi comercianţii? Deoarece sunt neinstruiţi pentru activitatea de comerţ ori au gândirea închistată în reguli greşite. Vă dau un exemplu din domeniul meu de activitate. De regulă, cărţile mele se vând bine şi bagă venituri mari în buzunarrele comercianţilor (eu cedez 50% din preţul cărţii pentru vânzătorii angrosişti şi detailişti). Cititorii mei sunt răspândiţi în întreaga ţară, astfel că îşi pot cumpăra cărţile de la câteva sute de vânzători detailişti. Mulţi cititori îmi scriu că nu-mi găsesc cărţile, deoarece detailiştii le-au epuizat şi nu-şi refac stocurile. În aceste cazuri, eu îi îndrum către firma care vinde cărţi prin poştă – SOMALI SRL. str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sector 1, Bucureşti. De ce nu vând însă detailiştii, încât să câştige din cărţi? Deoarece au căpătat mentalitatea că o anumită carte se vinde numai în prima lună de la apariţie, fapt pentru care aleargă mereu după titluri noi şi se „frig" deseori, cu cărţi nevandabile. Ei scapă şansa, adică nu vând o carte până la completa satisfacere a cititorilor din zona lor de activitate. La fel se întâmplă lucrurile cu multe alte produse comerciale: îmbrăcăminte, cosmetice, jucării etc. *Aţi înţeles regula*? *Orice produs comercial se vinde până la totala satisfacere a cerinţelor populaţiei*.

f. Unii comercianţi nu ştiu să se adapteze condiţiilor pieţei, astfel că nu vând atât de multe produse câte ar putea. Cazul tipic a fost întâlnit în vara acestui an (2007): foarte mulţi negustori au rămas în pană de băuturi răcoritoare pe timpul caniculei, deoarece nu şi-au adaptat comenzile funcţie de prognoza meteo. Un alt caz oarecum asemănător îl prezintă cartierele marilor oraşe în care nu se găsesc deloc chioşcuri de răcoritoare. Cum se rezolvă o asemenea problemă? Aşa cum am văzut în unele ţări asiatice: cu un magazin pe roţi, care vinde produse răcoritoare (sucuri, îngheţată, fructe reci, de la gheaţă etc). *În fine, o regulă de care e bine să ţineţi cont în activitatea dumneavoastră de comercianţi*: *calendarul comerciantului*. În ce constă acesta? în fiecare an, există sezoane şi sărbători laice ori religioase la care se vând mai multe produse de un anumit fel. Pentru a nu fi luaţi prin surprindere şi a pierde şanse de a vinde cât mai mult, trebuie să vă faceţi un calendar comercial încă din luna ianuarie a fiecărui an. În el, bifaţi fiecare zi importantă pentru vânzare şi scrieţi alături ce mărfuri puteţi vinde cu această ocazie. Aşa veţi şti să vă

394

395

aprovizionaţi din timp pentru lăsata secului, pentru Dezlegarea la peşte, pentru Paşti, pentru sărbători populare şi comemorări cu participarea unor mase mari de oameni etc. Aţi prins mişcarea? Dacă aveţi stofă de comerciant, v-aţi prins rapid. De exemplu, în fiecare an, la Ţebea, se adună mii de români pentru comemorarea lui

Avram Iancu. Ce cumpără oamenii cu această ocazie? Mâncare, băutură, haine, alte obiecte... La fel se întâmplă la Iaşi, de ziua sfintei Paraschiva; în fiecare an, comercianţii isteţi câştigă milioane de lei noi din produsele vândute sutelor de mii de pelerini. Aceasta înseamnă să exploataţi operativ şansele de câştig.

g. În fine, unii comercianţi nu cunosc regula Singura părere care contează e părerea clientului. Dacă vreţi să vindeţi mult şi la preţuri bune, ascultaţi părerea clienţilor! Nu-i contraziceţi niciodată, chiar dacă vi se pare că nu au dreptate! Important e să cumpere şi să plătească. Notaţi-vă într-o agendă cererile lor de mărfuri nesatisfăcute şi aprovizionaţi-vă cât mai urgent cu ele! Nu spuneţi niciodată clientului cuvintele Nu avem! Spuneţi *Tocmai am terminat stocul, însă mâine vă vom putea servi*! Dacă procedaţi astfel, nu-i alungaţi de la magazinul dumneavoastră şi-i serviţi ulterior.

Ce aţi vrea să vă spun la finele acestui capitol? Precis, vreţi să aflaţi ce se va vinde bine în viitor, să ştiţi cam ce magazine să vă deschideţi. Hai să discutăm şi acest secret! Iată câteva reguli:

a. *Toţi oamenii, inclusiv cei săraci, cumpără în mod obligatoriu produsele strict necesare vieţii de zi cu zi*: alimente, îmbrăcăminte, încălţăminte, băuturi răcoritoare sau alcoolice (cam multe, din păcate), săpunuri, paste de clinul, detergenţi etc. Deci, produsele de strictă necesitate se vor vinde mereu, în proporţii mereu crescânde, datorită creşterii puterii de cumpărare a populaţiei (eu aşa sper, să crească).

* b. În România, explozia construcţiilor şi reparaţiilor de locuinţe este abia la început. *Ca atare, afacerile cu materiale de construcţii vor înflori în continuare*. Bine ar fi dacă aţi impune materiale de construcţii autohtone, limitând importurile.

c. *Pe măsură ce populaţia câştigă mai bine, vor înflori localurile de alimentaţie publică şi turism intern*.

Din statistici, rezultă ca, în acest an (2007), românii au ocupat un loc fruntaş în Europa, la consumul de bere pe cap de locuitor (locul 3, după englezi şi germani). Ca atare, dacă aveţi o făbricuţă de bere ori vindeţi acest produs, nu aveţi de ce vă teme: consumul odată atins nu va scădea. La fel, nu vor scădea consumurile de ape minerale şi plate, sucuri naturale şi alte băuturi răcoritoare, deoarece verile vor fi tot mai toride.

d. *Gospodinele moderne*, angrenate în servicii, vor fi prea obosite să mai gătească, astfel că *vor folosi mai multe semipreparate şi conserve agroalimentare*. De unde să le cumpere, dacă nu de la dumneavoastră?

e. *Mişcarea vegetarienilor s-a dezvoltat puternic în*

România, încât va fi nevoie de mai multe magazine de profil, pentru adulţi şi copii. Informaţi-vă cu preferinţele lor şi deschideţi-vă magazine rentabile!

396

397

f. Din păcate, datorită stresului cotidian în creştere, din ce în ce mai multe persoane tinere şi mature vor avea nevoie de energizanţi, sub formă de suplimente alimentare. *Producătorii de energizanţi trebuie să-şi diversifice şi să-şi crească producţia iar dumneavoastră trebuie s-o vindeţi*.

g. Preţurile obiectelor de îmbrăcăminte vor scădea, astfel că magazinele second-hand cu acest profil vor dispărea. Nu vă angrenaţi în astfel de afaceri!

h. Consumul de băuturi alcoolice pe cap de locuitor va creşte, ca în ţările din vestul Europei, spre mulţumirea celor care produc şi vând (dumneavoastră), dar spre nefericirea consumatorilor.

I. La fel ca în ţările civilizate, *consumul de legume şi fructe pe cap de locuitor va creşte şi în România, fapt pentru care aprozarurile vor fi rentabile*. Sper să promovaţi fructe şi legume româneşti, pentru refacerea circuitului economic sănătos din naţiunea noastră.

În concluzie. În România, comerţul este atât de rentabil, mai ales cu unele produse (alimentare. În primul rând). Încât comercianţii nici nu se mai obosesc să-şi creeze clientelă fidelă. Dacă intenţionaţi să abordaţi acest domeniu, să vă informaţi bine, cu produsele rentabile şi să exploataţi oportun toate şansele de câştig! Succes!

Cu ochii deschişi şi mintea activă

Această carte a urmărit să vă trezească interesul pentru afaceri mai mici sau mai

mari, din care să câştigaţi bani pentru completarea veniturilor din alte surse (salarii, pensii) ori bogătii mari, care să vă propulseze în clasa avută. Fiecare îşi va alege drumul de urmat funcţie de calităţile personale, capitalul pe care îl poate aduna, posibilităţi de afaceri din zona de trai. Tocmai de aceea, cartea nu este ea xhaustivă, nu cuprinde toate reţetele de îmbogăţire posibile. O astfel de carte, de mii de pagini, este greu de scris şi greu de folosit. Prezentul volum se vrea un instrument care să vă modeleze gândirea în mod pragmatic şi realist, încât să descoperiţi rapid oportunităţile de îmbogăţire şi să le exploataţi în folosul propriu. Sper că, din ea, aţi reţinut măcar următoarele idei principale:

1. Plimbaţi Vă cu ochii deschişi şi cu mintea activă!

Dacă vă spun că, până acum, v-aţi mişcat prin viaţă cu ochii închişi şi cu mintea blocată, s-ar putea să vă supăraţi. Chiar dacă vă supăraţi, o să vă treacă supărarea, după ce vă veţi convinge că acum vedeţi lucruri pe care înainte nu le vedeaţi şi înţelegeţi lucruri pe care nu le înţelegeaţi înainte. Iată câteva exemple ce pot apărea în timp ce vă plimbaţi prin natura patriei:

398

399

a. Treceţi cu maşina pe lângă un adevărat deal de cenuşă de furnal sau de termocentrală pe cărbuni. Înainte de a citi cartea, vă gândeaţi cât de mult urâţeşte acest deal natura. *Acum, vă întrebaţi ce aţi putea face din materia primă aruncată în acest deal*. Puteţi face bolţari pentru construcţii? Puteţi şi încă sunt termoizolanţi. Iată materie primă pe gratis pentru un atelier de confecţionat bolţari, cărămizi de cenuşă sau alte materiale de construcţie.

b. Întâlniţi în cale un adevărat *munte de praf de cărbune*, rezultat din exploatarea unor mine, actual, închise. O

altă materie primă pe gratis, pentru confecţionarea bri chetelor pentru ars în sobe.

c. În timp ce vă plimbaţi, zăriţi unul din numeroasele grajduri (saivane, crescătorii de păsări etc.) abandonate după desfiinţarea CAP-urilor şi IAS-urilor. *îl puteţi cumpăra la un preţ derizoriu, transformându-l* într-*o ciupercărie, într-o crescătorie de păsări sau în alt obiectiv economic*.

d. Dacă trăiţi într-o zonă secetoasă şi întâlniţi un singur fir de apă curgătoare, vă puneţi imediat problema captării lui şi transformării într-un iaz cu peşte, bun şi pentru alte destinaţii (irigat, adăpat vitele, schimbat microcli matul zonei).

e. De-a lungul şoselei, vedeţi diverşi ţărani desfăcându-şi produsele agroalimentare. Imediat, vă gândiţi la crearea unei pieţe agroalimentare de-a lungul traseului, piaţă dotată cu tot ce trebuie unui comerţ modern (parcare, chioşcuri etc).

f. Întâlniţi zone pomicole sau silvice defrişate de barbarii de după 1989. Vă puneţi imediat problema cum s-ar putea reface livezile şi pădurile distruse.

g. Găsiţi ateliere productive, de împletituri de răchită, de prelucrare a lemnului, a pietrei sau a prundişului, de exploatare a unor nisipuri pentru industria sticlei etc, abandonate. *Desigur, calculaţi cam cum le-aţi putea pune din nou ti funcţiune, pentru a câştiga bani din ele*.

h. Descoperiţi, în preajma gaterelor şi fabricilor de prelucrare a lemnului, munţi de rumeguş care poluează zona. *Imediat, gândiţi cum l-aţi putea bricheta şi vinde, pentru foc sau ca material de construcţie*. În acest domeniu, există o invenţie românească brevetată, cu un utilaj mobil uşor de produs şi de exploatat, a inginerului Emil Braharu din Iaşi. De ce să nu folosiţi o materie primă care se iroseşte şi poluează?

I. *Redescoperiţi vechile centre de achiziţie a fructelor de pădure, a legumelor şi fructelor, din diferite zone*. Imediat, începeţi să vă întrebaţi cum le-aţi putea exploata dumneavoastră, cu un câştig cât mai mare.

j. S-ar putea să găsiţi *rămăşiţele unor fabrici de prelucrare a legumelor şi fructelor*, atât cât a scăpat furiei vandalilor de după 1989. Chiar dacă au rămas numai clădirile şi tot e bine. Populaţia din zonă n-a uitat să cultive legume pentru industrializare, aşa că puteţi s-o mobilizaţi, să vă aprovizioneze fabrica.

k. Treceţi prin târguri şi bazare improvizate şi vedeţi mulţime de români şi străini

care îşi expun mărfurile în condiţii improprii. *Imediat vă vine ideea de a construi o consignaţie*, pentru un comerţ civilizat şi pentru a câştiga bani din ea.

I. Treceţi pe lângă livezi părăsite şi vă gândiţi cum să le reabilitaţi. Întâlniţi sute de hectare de pământ nelucrat.

400

401

deoarece orăşenii care l-au revendicat şi obţinut n-au chef să-l muncească şi vor să-l vândă. Vă imaginaţi imediat cum ar arăta o grădină de legume, o livadă, o pepinieră etc.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini. Am spus-o şi o mai spun: *Poporul român nu este sărac, ci lipsit de pragmatism şi spirit speculativ*. *Poporul român doarme pe muntele de aur şi se văită că este sărac*. De sub picioare, îi curg izvoare cu apă minerală sau plată neexploatate, pentru uz intern, dar mai ales pentru export. Doarme pe dealuri de argilă transformabile în produse ceramice, însă el importă gresia şi faianţa din Spania, Italia ori alte ţări. Doarme chinuit, căci este sărac şi se văită de sărăcia lui, când se trezeşte, din când în când. Nimeni nu-l învaţă cum poate transforma bogăţiile naturale şi create în bani, în avere.

S-ar putea să fiţi orăşeni, să vă plimbaţi mai mult printre ziduri şi magazine. Credeţi că nu aveţi nimic interesant de observat? Iată câteva lucruri asupra cărora trebuie să vi se oprească ochii şi mintea:

a. Vedeţi intersecţii intens circulate din care lipsesc produse pe care le puteţi oferi dumneavoastră: băuturi răcoritoare, gustări calde, lactate, floricele de porumb, pizza etc.

b. Întâlniţi magazine abandonate, în care s-ar putea face lacto-baruri, cafenele, ceainării ori alte localuri de alimentaţie publică.

c. Descoperiţi că din pieţele agroalimentare lipsesc multe produse pe care le-aţi putea crea şi oferi dumneavoastră. Cum descoperiţi? Mergeţi cu un carneţel în mână şi notaţi ce vedeţi! Comparaţi apoi produsele văzute cu cele din lista pe care v-aţi făcut-o dumneavoastră, după ce aţi citit această carte şi aţi făcut exerciţiile de brain-storming!

d. Constataţi că, în cartierul dumneavoastră, lipsesc importante obiective de producţie, servicii sau comerţ, cum ar fi: ateliere de mică producţie (meşteşugăreşti); cabinete medicale, de cosmetică, masaj, bronzare sau fitness: magazine (buticuri) pentru mărfuri de uz curent (pâine, lapte, sucuri şi ape minerale, ţigări etc). Unde este lipsă, vă puteţi infiltra cu o mică afacere.

e. În timp ce vă plimbaţi prin marile magazine

(supermarketuri), studiaţi produsele expuse! întrebaţi-vă dacă puteţi face altele, similare lor, însă mai bune, mai ieftine, mai simple, mai eficiente etc! De regulă, veţi descoperi că puteţi produce sau procura (în cazul comercianţilor) produse mai bune şi mai ieftine decât cele vândute în supermarketuri. Această constatare vă va pune pe jar, vă va determina să gândiţi profund şi să începeţi afaceri proprii, de producţie, de servicii sau de comerţ.

f. *Faceţi-vă obiceiul de a vizita târgurile şi expoziţiile cu diverse produse fabricabile în unităţi mici (în ferme, în ateliere, în făbricuţe)*! De exemplu, la INDAGRA, care se organizează în fiecare an, în Pavilionul Expoziţiei din

Bucureşti, în primele zile ale lunii noiembrie, puteţi vedea cam tot ce înseamnă industrie agroalimentară, de la fermă şi până la fabrică producătoare. Aici veţi găsi şi utilajele pentru diverse afaceri mici, dar rentabile, cum ar fi făbricuţă de napolitane, făbricuţă de îngheţată, microabator de păsări, presă de ulei, mori de porumb şi grâu, făbricuţă de sucuri naturale etc. Aici veţi găsi fermieri crescători de prepeliţe, capre, porci, vaci de lapte, iepuri, găini, raţe, gâşte etc. Veţi întâlni şi fermieri specializaţi în produse ecologice. Dacă sunteţi interesaţi de produse electrotehnice şi electronice, frecventaţi târgurile de profil, organizate anual, în acelaşi loc! Este imposibil să nu vă vină nicio idee de afacere rentabilă.

2. Practicaţi intens brain-stormingul!

În traducere ad literam, *brain-storming* înseamnă *furtună prin creiere*. Procedeul de activare a minţilor şi de elaborare a unor idei valoroase prin brain-storming a fost

inventat de americani, însă el era practicat empiric şi de români. Proverbul spune că două creiere gândesc mai bine decât unul singur. Când, însă, se adună mai mult de două creiere, a. em de a face cu un schimb fructuos de idei novatoare, cu un brain-storming.

Cum puteţi practica brain-stormingul? Adunaţi în jurul dumneavoastră 5 – 10 persoane apropiate (membri de familie, rude, amici devotaţi)! Citiţi câte o idee din cartea mea şi puneţi-o în discuţie generală! Fiecare va argumenta pro şi contra ideilor expuse de mine. Unii vor veni cu idei noi, înrudite cu cele expuse în carte, îmbogăţind fondul de discuţii. Alţii vor face calculul rentabilităţii, funcţie de situaţiile cunoscute. Dumneavoastră, organizatorul brain-stormingului, notaţi toate ideile valoroase pe un carnet şi trageţi concluzia dacă afacerea discutată merită sau nu să fie abordată. Câteva reguli pentru organizarea brain-stormingului:

a. *Adunaţi la el persoane de diferite specialităţi*, încât afacerea propusă să fie discutată sub toate aspectele!

b. Atrageţi la brain-storming adolescenţii şi tinerii dumneavoastră, să-i învăţaţi de mici să gândească logic, pragmatic, realist şi speculativ! Nicio instituţie din România nu-i mai învaţă să gândească la fel ca oameni de afaceri, liber, pragmatic şi realist.

c. *Atrageţi la brain-storming şi pensionari încă în putere (50 – 75 de ani)* care pot contribui la clarificarea problemelor cu înţelepciunea şi experienţa lor. În plus, îi atrageţi şi pe ei în circuitul economic, ajutându-i să-şi alunge singurătatea ori sărăcia şi să-şi prelungească viaţa.

Americanul Warren Buffet, posesorul unei averi de circa 40 de miliarde de dolari, a depăşit 80 de ani şi lucrează încă zi lumină. Pensionarii noştri de ce n-ar proceda la fel?

Multe din bolile de care suferă pensionarii se vindecă de la sine, prin trai şi activitate în mediul natural sau activ.

d. *Puneţi în discuţie numai câte o singură idee de afaceri*, cum ar fi, de pildă, procurarea de bani din cultura unei singure flori ori din confecţionarea unui singur obiect!

Dacă puneţi în discuţie mai multe idei deodată, discuţiile ajung la divagaţii fără legătură cu afacerea concretă pe care trebuie s-o analizaţi.

e*. În momentul în care majoritatea participanţilor la brain-storming au ajuns la concluzia că o anumită soluţie economică este bună, analizaţi împreună mijloacele prin care s-o puneţi în aplicare*! Vă puteţi uni capitalurile într-un SRL ori într-un SA, puteţi contribui fiecare cu mijloace fixe (clădiri, autoturisme, terenuri, mobilier etc.) la capitalul necesar începerii afacerii, puteţi să vă împărţiţi sarcinile de împrumuturi bancare, vă puteţi stabili responsabilităţile în afacerea pornită etc.

f. *Dacă aţi ajuns la decizia de a începe o anumită afacere împreună cu unii participanţi la brain-storming, puneţi mâna pe pix şi hârtie şi faceţi planul afacerii de la A*

la Z! în dreptul fiecărei măsuri din plan, scrieţi clar cine execută şi până la ce termen trebuie să îndeplinească măsura. De exemplu, aţi stabilit că aţi putea face o casă de amanet ori o consignaţie, dar nu aveţi spaţiu şi trebuie să-l găsiţi, pentru închiriere. Scrieţi clar: *Popescu caută şi găseşte un spaţiu adecvat pentru închiriere până la data de…* De ce procedaţi astfel? Deoarece o singură persoană se poate descurca mai greu cu toate sarcinile de începere a unei afaceri. Dacă le împărţiţi între dumneavoastră, veţi avea eficienţă mai mare*. Învăţaţi fiecare participant la afacere să folosească o agendă, în care să-şi noteze sarcinile de îndeplinit, termenele de execuţie şi tot ce hotărâţi împreună*!

g. *Din experienţa a mii de cititori, vă recomand să nu împrumutaţi această carte nimănui, căci veţi rămâne fără ea*. Mulţi cititori de-ai mei, interesaţi de anumite cărţi, le-au pierdut prin împrumuturi şi mi le solicită mie. Eu nu le pot furniza, deoarece nu am în rezerva de editură decât strictul prevăzut de Lege (5 cărţi din fiecare titlu). Ca atare, dacă vi se întâmplă ghinionul să pierdeţi o carte utilă, apelaţi la firma care vinde cărţile mele prin poştă – SOMA-LI SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect. 1, Bucureşti!

Chiar dacă nu are cartea solicitată de dumneavoastră, această firmă o caută prin

anticariate şi v-o procură. În plus, suportă taxele de expediere. Aţi înţeles că, la brainstorming, dumneavoastră ţineţi cartea în mână şi citiţi ideile din ea. fără a da cartea altcuiva? Dacă ajungeţi la concluzia că fiecare trebuie să aibă propria carte, puteţi comanda de la bun început mai multe, la librarii de unde vă aprovizionaţi în mod obişnuit (librării, chioşcuri, standuri).

h. *Dacă, prin brain-storming, aţi ajuns la concluzia că mai multe afaceri sugerate de mine ori rezultate din discuţii sunt rentabile şi aplicabile de dumneavoastră, organizaţi-vă în SA-uri (societăţi pe acţiuni) cu obiecte de activitate complexe*! De exemplu, dacă ajungeţi la concluzia că puteţi face o afacere în linie, din cultura şi conservarea castraveţilor, roşiilor ori altor legume, puteţi face un SA complex (agricol plus industrial). În acest scop, vă faceţi o fermă de producţie a legumelor industrializabile şi o făbricuţă pentru prelucrarea lor în diverse feluri: murare, transformare în suc, ketchup ori bulion etc.

I. *În toate cazurile, rezultatul brain-stormingului trebuie să fie o concluzie clară*: *abordăm sau nu afacerea*. În caz contrar, aţi transforma brain-stormingul într-o pălăvrăgeală sterilă.

3. Începeţi afacerile cu prudenţă!

Deşi sunt o fire avântată, colerico-sangvină, seriozitatea afacerilor m-a învăţat prudenţa. În mai mult de 15 ani de afaceri, n-am împrumutat măcar un leu din bănci sau de la particulari, n-am ajuns niciodată în situaţii economice dificile, mi-am plătit corect şi la timp taxele către stat şi am realizat venituri bune. *V-am spus care este regula mea de investiţie în afaceri*: Nu investesc mai mult de 20% din capitalul meu în afaceri riscante, chiar dacă par foarte atractive. Nu investesc mai mult de 50% din capital în afaceri sigure. Nici afacerile foarte sigure nu mă pot determina să bag mai mult de 70 – 75% din capital. Întotdeauna, păstrez un capital de rezervă, pentru situaţii deosebite. Astfel, mă simt bine, sigur şi stăpân pe viaţa mea. Cei care fac afaceri cu bani împrumutaţi nu se pot simţi astfel, decât dacă posedă o mare doză de iresponsabilitate. De regulă, iresponsabilii nu rezistă mult în afaceri, însă. *Vă sugerez să acţionaţi după această regulă de prudenţă, în orice afacere aţi face*.

Cam cum se manifestă prudenta în afacerile din România? Câteva idei:

a. *Rezistaţi la toate îndemnurile consumatoriste tăcute prin reclame comerciale, viu grai sau alte mijloace (instinctul propriu, de pildă)*! Consumatorismul vă risipeşte capitalul destinat afacerilor şi vă ruinează speranţele de viitor. Statisticile publicate în România demonstrează că naţiunea noastră este consumatoristă, în ciuda sărăciei care o macină. În concret, consumăm mai mult decât producem, aşa că ne îndatorăm mereu viitorul (copiii şi nepoţii). Din statistici şi din cele observate de mine, rezultă că românii cumpără chiar şi produse de care nu au neapărat nevoie, cum ar fi băuturi alcoolice de import, electrocasnice de utilitate redusă, electronice la modă, de care s-ar putea dispensa, autoturisme scumpe etc. Un amic cu o pensie mică şi-a schimbat aragazul, frigiderul, televizorul şi a cumpărat şi un cuptor cu microunde. Desigur, toate în rate care îl împovărau. L-am întrebat de ce a făcut acest gest de care nu avea neapărată nevoie. Mi-a răspuns că nu a rezistat tentaţiei. *Dacă vreţi să vă apucaţi de afaceri, trebuie să rezistaţi tentaţiilor consumatoriste*. Miliardarul Warren Buffet, despre care am mai vorbit, locuieşte în aceeaşi casă de 20 de ani, foloseşte aceeaşi maşină de 10 ani, lucrează într-un birou cu linoleum pe jos, împreună cu numai 10 angajaţi. De ce nu e consumatorist? Şi-a început „afacerile” la vârsta de 11 ani, ca vânzător de ziare şi a învăţat valoarea fiecărui bănuţ.

b. *Dacă nu sunteţi în stare să conduceţi o afacere pe cont propriu, investiţi măcar în afacerile rentabile în care aveţi posibilitatea*! Nu mă refer la tot soiul de fonduri de investiţii în care participanţii au fost traşi pe sfoara (FNI, jocuri piramidale, SAFI etc). Mă refer la societăţile cotate la bursă şi la societăţile pe acţiuni din domeniul agroalimentar. Acestea din urmă nu au cum să nu câştige, deoarece oamenii mănâncă şi beau în fiecare zi. Un amic de-al meu a intrat cu 20.000 euro într-o asociaţie de tip SA

pentru cultura viţei de vie şi producerea vinului, din Valea

Călugărească. Şi-a recuperat investiţia din primul an, astfel că acum merge pe

câştig. Dacă studiaţi cu atenţie SA-urile, nu se poate să nu găsiţi şi unele profitabile, care-şi măresc capitalul social prin emitere de acţiuni. De pildă, eu a-şi investi în HOFIGAL SA, deoarece este o afacere sigură de viitor.

c. *Dacă aţi pornit o afacere pe cont propriu şi vă merge bine, dezvoltau această afacere, de care sunteţi şi guri, până la limita în care o puteţi controla şi stăpâni*! Nu faceţi greşeala de a scoate bani dintr-o afacere sigură pentru a-i investi într-una riscantă, greşeală pe care au făcut-o mulţi români, în epoca de tranziţie. De pildă, mulţi români şi-au ipotecat casele, şi-au vândut autoturismele ori alte bunuri valoroase, pentru a se îmbogăţi rapid, la Caritas ori alte jocuri piramidale. îmbogăţirea rapidă este numai o excepţie de la regula că marile averi se adună încet, în mulţi ani de zile. Ea poate apărea la lansarea unui nou produs inventat de noi, dar niciodată la jocuri piramidale ori la fonduri de investiţii.

d. *După ce aţi câştigat experienţă în afaceri, puteţi aborda şi afaceri noi, cu bani câştigaţi din afacerea iniţială*. Respectaţi însă proporţiile sugerate la începutul acestui capitol! Imaginaţi-vă că mergeţi pe o gheaţă nu prea sigură, pe care trebuie să înaintaţi pas cu pas, pentru a nu vă scufunda! Nu uitaţi că până şi o mare afacere se poate prăbuşi, la un moment dat. În urmă cu două zile (02.11.2007), un post de televiziune a prezentat căderea imperiului *Ana Electronics* a lui George Copos. Aţi înţeles că nu trebuie să vă culcaţi niciodată pe-o ureche, crezând că o afacere bună va merge astfel la nesfârşit? *Trebuie să acţionaţi mereu cu înţelepciune şi prudenţă*.

4. Pâinea patriei poate fi bună.

Proverbul *fie pâinea cât de rea, tot mai bună-n ţara mea* nu se mai potriveşte condiţiilor actuale ale românilor. Avem o mare patrie, Uniunea Europeană, în care ne putem căuta o pâine cât mai bună, fără a ne simţi prea înstrăinaţi; telefoanele mobile şi mijloacele rapide de transport ne fac să nu mai simţim distanţele până în Spania, Italia, Germania etc. Mai mult de două milioane de români au ales să mănânce o pâine mai bună în alte ţări europene şi nu pot fi judecaţi cu nimic pentru aceasta. Dimpotrivă, trebuie să le fim recunoscători, deoarece sumele în valută aduse de ei în ţară mai echilibrează balanţa noastră economică.

Personal, nu cred că românii care lucrează în alte ţări europene mănâncă o pâine chiar atât de albă şi de dulce. Chiar dacă unii au ajuns să câştige foarte bine şi să-şi aranjeze gospodării acătării în Spania, Italia, Germania, Franţa etc, nu pot spune că au tot ce le trebuie pentru a se simţi pe deplin realizaţi. Însuşi faptul că vorbesc înainte limba română, că ţin de tradiţiile şi obiceiurile noastre, că se interesează ce se întâmplă în România, *demonstrează că un ascuns dor de casă îi încearcă*. Am cititori în toate comunităţile de români din naţiunile europene din Vest, aşa că le cam cunosc starea de spirit. *Nu reuşesc să devină pe deplin străini de ţara noastră nici măcar după două generaţii*. Colac peste pupăză, în unele ţări europene se manifestă un anti-românism brutal, determinat de faptele infracţionale ale ţiganilor români. În timp ce scriu. Italia este cuprinsă de furie împotriva majorităţii imigranţilor români, din cauza unei crime săvârşite de un ţigan român, Romulus Mailat. Datorită faptului că victima, Giovanna Reggiani, era din înalta societate italiană (soţie de amiral), spiritele s-au inflamat la înalt nivel, încât e nevoie de intervenţia autorităţilor superioare române (Preşedinte, Premier, ministru de externe etc). Cu certitudine, atmosfera din Italia nu mai este deloc favorabilă unei vieţi normale pentru majoritatea imigranţilor români.

Ce sfaturi le dau eu românilor plecaţi după o pâine mai bună prin alte ţări europene?

a. *Dacă tot v-aţi hotărât să munciţi ca nişte disperaţi, atunci rezistaţi spiritului consumatorist şi econo*

410

411

misiţi crâncen fiecare cent, fiecare eurol Nu vă cheltuiţi banii câştigaţi din greu cu niciun fel de plăceri efemere! Adunaţi cât mai mult puteţi, pentru a-i investi într-o viaţă mai bună, acolo sau la noi în ţară!

b. *Asiguraţi-vă posibilităţi de revenire în patrie, dacă situaţia din vestul Europei va impune-o* Ce ar putea să apară în Vest, încât să fiţi nevoiţi să reveniţi acasă? Multe

pot apărea: crize de supraproducţie, crahuri financiare, explozii de violenţă xenofobă, îngrădiri împotriva imigranţilor etc. Ca atare, e bine să aveţi spatele asigurat, să aveţi unde vă retrage. Cum vă asiguraţi spatele? Câteva idei:

Cumpăraţi imobile (clădiri şi terenuri) pe teritoriul românesc! Daţi-le în administrarea unor rude sau prieteni devotaţi, să nu zacă nefolosite, cât timp dumneavoastră sunteţi la muncă în străinătate! Am dat acest sfat şi personal, amicilor aflaţi la muncă în Italia, Spania, Germania. *Toţi care m-au ascultat sunt foarte mulţumiţi de investiţiile făcute*. De pildă, un apartament cumpărat, în 1993, cu 10.000 de dolari SUA valorează acum circa 100.000 euro. Pământul cumpărat cu mai puţin de 1.000 dolari hectarul a ajuns la preţuri de zeci sau de sute de ori mai mari, funcţie de poziţie. De exemplu, unul din amicii mei din Italia a cumpărat clădiri vechi, în spatele hotelului *Intercontinental* din Bucureşti, la preţuri modeste. Acum, când piaţa imobiliară a explodat, numai terenurile de sub clădiri sunt de câteva zeci de ori mai scumpe decât la cumpărare. Alţi amici din Italia şi Spania au cumpărat terenuri de-a lungul viitoarelor autostrăzi şi în oraşe din provincie. *Nu uitaţi că*.

În viitor, şi terenurile de construcţie din comune îşi vor mări preţurile de câteva ori! *Investiţi în terenuri şi case, amicii mei cititori din străinătate*!

— *Documentaţi-vă bine, în locurile în care munciţi, cu privire la posibilităţile de afaceri cu parteneri din România*! Dezvoltaţi-vă relaţii utile în rândul băştinaşilor (italieni, spanioli etc), încât să puteţi face afaceri profitabile cu ei, mai târziu! Căutaţi să pătrunderi în mediul oamenilor de afaceri străini, măcar de nivel mic şi mediu, prin amiciţii, căsătorii ori alte mijloace! Comportaţi-vă corect cu ei şi arătaţi-le oportunităţile de afaceri din România! Dacă se hotărăsc să facă afaceri în România, sprijiniţi-i ori chiar asociaţi-vă cu ei! *Dumneavoastră, românii din străinătate, puteţi iniţia şi dezvolta o gamă largă de afaceri mixte, cum ar fi*: turism, matrimoniale, import-export, comerţ etc.

— *Dacă unele din ideile de afaceri expuse în această carte vă atrag şi simţiţi că le puteţi aplica, nu e nevoie să părăsiţi locul de muncă din străinătate. Puteţi porni afacerea de probă, pe teritoriul românesc, concomitent cu continuarea muncii în străinătate*. Dacă vedeţi că merge bine şi vă aduce un câştig mai mare decât cel din străinătate, reveniţi în ţară şi lărgiţi afacerea! În acest scop, e bine să practicaţi brain-stormingul în grupurile dumneavoastră de români care lucraţi în aceeaşi zonă din străinătate. Vă puteţi asocia acolo, în străinătate, să faceţi afaceri pe teritoriul românesc, din cele sugerate de mine ori rezultate din brain-storming. *Vă sfătuiesc să acordau toată atenţia acelui sfat*! Nu se ştie cum va evolua cariera dumneavoastră în

412
413

străinătate. De ce să nu aveţi un spate asigurat, o afacere prosperă pe teritoriul patriei?

c. *Încheiaţi cât mai multe căsătorii cu cetăţeni şi cetăţence de bună condiţie din naţiunile unde lucraţi*! Acest sfat pare cam ciudat, nu? E un sfat foarte realist. Cunosc mai mulţi domni şi mai multe doamne care şi-au început marile afaceri transnaţionale cu capitaluri ale soţiilor (soţilor)

cetăţeni străini. Nu e nicio ruşine să faci afaceri de acest fel, să înmulţeşti banii aduşi ca zestre de soţ ori soţie.

d. *Nu investiţi în produse de lux, ci în afaceri rentabile, cu largi posibilităţi de dezvoltare în viitor*! Mulţi români care lucrează în străinătate au făcut greşeala de a-şi investi banii în autoturisme şi bijuterii scumpe sau în case supradimensionate, finisate cu materiale de import.

Nimic mai rău, amicii mei! *Banii trebuiau folosiţi pentru a cumpăra terenuri ale căror preţuri cresc, pentru a vă crea ateliere sau făbricuţe cu utilaje romaneşti sau din import*.

Cei care lucraţi în Italia şi Austria aţi observat ce simple şi ieftine sunt utilajele pentru morărit, panificaţie, maca roane, napolitane, biscuiţi, îngheţată, sos de roşii

picant, mezelărie etc. De ce nu vă orientaţi către astfel de produse care vă aduc bani, să le puneţi în producţie? Maşinile scumpe vă scol mereu bani din buzunar iar bijuteriile nu vă fac soţiile ori fiicele mai frumoase. *Investiţi în domenii rentabile, amicii mei*!

e. *Dumneavoastră, românii care lucraţi în străinătate, puteţi aduce în România tehnologii de cultură şi de prelucrare industrială din ţările în care v-au primit tempo rar*. Afirmaţia este valabilă pentru o largă categorie de.ro

*

414

mână care lucrează în străinătate: medici, asistente medicale, lucrători în fabrici agroalimentare, lucrători în legumicultura şi pomicultură etc. De pildă, „căpşunarii" spanioli ne-ar putea dezvălui secretul productivităţii sporite pe care o au spaniolii la această cultură. Cei din Italia ne-ar putea spune cum procedează italienii de sunt pe primul loc la majoritate producţiilor de fructe. Aţi înţeles că dumneavoastră trebuie să veniţi în ţară cu know-how, adică cu soluţiile de cultură a unor vegetale sau de fabricare a unor produse industriale?

f. *În fine, dacă v-aţi făcut calculul de rentabilitate, pe baza soluţiilor prezentate de mine în această carte şi aţi constatat că puteţi câştiga la fel de bine şi în patrie, veniţi înapoi în România*! De pildă, dacă aţi descoperit că puteţi câştiga o medie de 1.000 de euro pe lună în România, dintr-o firmă de un anumit fel şi în străinătate câştigaţi ceva mai mult, e mai rentabil să reveniţi, deoarece la noi viaţa e mai ieftină. În plus, nu veţi mai simţi presiunea xenofobă care a cam cuprins Vestul. Asta, pe lângă faptul că nu veţi mai scăpa copiii din mână, lăsându-i de izbelişte, pe la rude şi prieteni. *Revenirea în patrie, la o afacere din care să trăiţi omeneşte, este cea mai înţeleaptă soluţie pentru mulţi dintre dumneavoastră*. Cunosc persoane care au slugărit în Israel pentru 800 de dolari pe lună oricare slugăresc în Italia pentru o sumă similară sau ceva mai mare (800 de euro). Merită? *De ce nu investiţi inteligenţă şi muncă pentru a câştiga mai mult în propria patrie*?

415

Succesele noastre depind şi de lideri

Nu-mi place deloc titlul, dar el exprimă o realitate dureroasă: succesele noastre economice depind într-o prea mare măsură de liderii politici şi administrativi. În mod normal, ei ar trebui să fie servitorii noştri, ai naţiunii-patron care îi alege sau îi numeşte în funcţii, le plăteşte salariile şi alte privilegii. Şmecherii de lideri politico-administrativi, odată căţăraţi la putere, au răsturnat relaţia dintre naţiunea-patron şi ei, servitorii. Ştiţi şi dumneavoastră cum au procedat: s-au erijat în stăpâni ai naţiunii, şi-au creat legi prin care îşi asigură privilegii nemeritate, au emis acte normative prin care împiedică îmbogăţirea noastră, a majorităţii cetăţenilor care formăm naţiunea. *Regula contractului social dintre funcţionarii de stat şi naţiune a fost încălcată grav, Naţiunea-patron nu mai este respectată, nici servită cum trebuie de angajaţii (aleşii) din sectorul politico-administrativ* (Preşedinte, Parlament, Guvern, ministere şi organe subordonate lor, consilii judeţene, primari şi consilieri). Aşa se prezintă situaţia din 1989 şi până în prezent. *Nici în socialism nu era mai bine*: liderii politico-administrativi exercitau o dictatură de clan asupra naţiunii.

@Situaţia pare disperată. Noi, patronul colectiv (naţiunea română), suntem împilaţi, prin taxe şi impozite, de către cei pe care i-am angajat să ne conducă bine. Noi, naţiunea-patron, suntem frânaţi în ascensiunea noastră economică de tot soiul de autorizări, aprobări şi interdicţii stabilite de funcţionarii statali plătiţi de noi, ca angajaţi ai noştri. *Sluga s-a urcat în capul stăpânului şi îşi bate joc de el*. Sluga (liderii politico-economici) ne-a furat o mare parte din avuţia naţională şi a vândut-o unor firme străine, la preţuri derizorii. Sluga şi-a făcut legi prin care ne leagă de mâini, pe noi, patronii, împotriva oricăror abuzuri ale ei. Sluga îşi bate joc de munca noastră şi de viaţa noastră. Vedeţi ce înseamnă ca naţiunea-patron să nu fie pregătită, încât să-şi aleagă o slugă credincioasă, cinstită şi bine pregătită pentru munca ei? Dumneavoastră, cetăţenii români cu drept de vot, aţi ales această slugă impertinentă,

lacomă, hoaţă, leneşă, iresponsabilă şi nedreaptă cu noi, naţiunea-patron. Eu am cel puţin scuza că nu am votat mei un partid din cele care au furnizat slugile necinstite şi nici nu voi vota. Dacă slugile (liderii politico-economici) îmi pun beţe în roate la afacerile mele, am cel puţin scuza că nu le-am ales eu, ci dumneavoastră, cei care le-aţi votat.

Cum ne descurcăm în această situaţie negativă. În care liderii mai mult pun piedici liberei iniţiative economice româneşti decât o ajută? Aţi observat că mulţi români au plecat din ţară tocmai din această cauză? I-au speriat cele aproape 100 de taxe şi impozite pe care trebuie să le plătim pentru întreţinerea unui aparat de stat umflat şi ineficient. I-au dezgustat abuzurile şi corupţia din sectorul politico-administrativ şi Justiţie. I-au obosit luptele disperate pentru obţinerea celor mai simple autorizări şi aprobări de activitate economică liberă. De ce insist eu atât de mult pe activitatea economică liberă şi pe profesii liberale? *Deoarece creatorii din aceste domenii sunt adevăraţii stăpâni ai naţiunii române*. Viaţa naţiunii depinde în primul rând de munca lor, nu de activitatea funcţionarilor de tot felul. Din această cauză, în această carte, n-am suflat niciun cuvânt despre funcţionari de stat, chiar dacă funcţiile lor sunt plătite cu mulţi bani. Ei nu fac banii aceia, ei îi primesc de la noi, creatorii, pentru a ne servi bine. Multe funcţii din România sunt mai bine plătite decât câştigăm noi, creatorii de bunuri şi valori: parlamentari, miniştri, judecători, militari, poliţişti, funcţionari financiari sau vamali etc. Ei au un rol mai mic în circuitul economic, deoarece nu sunt creatori de valori, nu întreţin viaţa naţiunii prin activitatea lor. Din păcate, noi îi interesăm pe ei în sens negativ: ne pun taxe şi impozite, ne stabilesc interdicţii la anumite activităţi economice, ne cer munţi de hârtii pentru autorizarea liberei iniţiative, ne dau amenzi şi penalităţi sau pretind şpăgi la cele mai mici. nereguli etc. *Noi, creatorii, ţinem în spate un aparat de stat supradimensionat, ineficient şi în mare parte corupt*.

Cum scăpăm de această situaţie inadmisibilă? Cum restabilim relaţia corectă dintre naţiunea-patron şi liderii politico-economici aleşi sau numiţi în funcţii de noi? Iată câteva direcţii de acţiune prin care vom impune o atmosferă creatoare şi libera în naţiunea noastră:

1. Creşterea masivă a numărului de liberi întreprinzători români, prin atragerea la această activitate a cât mai multor persoane apte de muncă. În prezent, avem 18, 5

patroni la mia de locuitori, ceea ce reprezintă o proporţie îngrijorător de nucă (mai puţin de 2% din populaţie). În schimb, avem aproape 25% pensionari, aproape 8% funcţionari şi alţi bugetari, circa 3% şomeri, cel puţin 10% elevi şi studenţi care nu lucrează etc. *Calculaţi şi dumneavoastră pentru câte persoane nelucrative (necreatoare) trebuie să muncească un liber întreprinzător*! *Desigur, la munca lui, se adună şi activitatea creatorilor angajaţi de el*. Din nefericire pentru naţiunea română, patronii şi angajaţii din sfera productivă sunt prea puţini, comparativ cu cei din servicii şi comerţ, precum şi cu sfera necreatoare, formată din funcţionari, pensionari, elevi, studenţi, şomeri. Din această cauză, în România se trăieşte prost; chiar şi liberii întreprinzători care produc şi vând bine nu câştigă pe măsura efortului lor, deoarece o mare parte din venit le este luată pentru întreţinerea necreatorilor. *O singură soluţie de ieşire din criză: mărirea masivă a numărului de creatori din sfera productivă, servicii, construcţii şi comerţ, prin atragerea tuturor celor care pot munci, de la adolescenţi şi tineri, până la pensionarii în putere*. Numărul creatorilor trebuie să crească, în următorii zece ani, de cel puţin 3 ori, ajungând cam la 6% din populaţie. Numai pe această bază va putea creşte în mod sănătos nivelul de trai. Această carte se vrea un instrument de formare a unor noi creatori, în toate domeniile precizate: producţie agricolă şi industrială, servicii active, comerţ şi construcţii.

2. Concomitent cu creşterea numărului de creatori, aceştia trebuie să se organizeze în asociaţii profesionale de apărare a drepturilor şi libertăţilor lor. De regulă, ei se organizează în patronate, pe ramuri de creaţie, însă nu-şi unesc eforturile la nivel naţiune, printr-o asociaţie a tuturor patronilor mari şi mici. O astfel de asociaţie naţională a patronilor este absolut necesară pentru restabilirea relaţiilor corecte dintre creatori şi funcţionarii statali (liderii politico-administrativi). Până în prezent, n-am

văzut o singură măsură importantă pe care asociaţiile patronilor să le-o fi impus liderilor politico-economici statali. Ei au cerut numai să li se acorde unele facilităţi, să li se legifereze anumite măsuri etc. de pe poziţie inferioară, de parcă liderii statali ar fi stăpânii naţiunii şi nu servitorii ei.

3. După organizarea într-o asociaţie profesională puternică, de nivel naţional, patronii pot impune liderilor măsurile necesare pentru dezvoltarea liberei iniţiative, refacerea circuitului economic sănătos şi creşterea nivelului de trai al celor care merită. Aceste măsuri pot consta în următoarele activităţi:

a. *Elaborarea unei legislaţii stimulative pentru dezvoltarea liberei iniţiative româneşti, de către Parlament şi Preşedinte (care promulgă legile)*. Această legislaţie trebuie să asigure simplificarea şi accelerarea procedurilor de înfiinţat firme noi. Ea trebuie să stimuleze înfiinţarea de firme de către tineri şi pensionari, pentru a mări numărul persoanelor atrase la libera iniţiativă. *Această legislaţie trebuie să prevadă măsuri de încurajare şi protejare a cetăţenilor români să-şi deschidă firme, cum ar fi*: scutiri de impozite şi taxe pentru o anumită perioadă de început a activităţii; scutiri de impozite şi taxe pentru firmele care fac export; scutiri de impozite şi taxe pentru creatorii de interes naţional, stabiliţi prin lege; scutiri de impozite şi taxe, pentru o anumită perioadă, a repatriaţilor români care se întorc în România şi-şi deschid firme; subvenţii nerambursabile, din fonduri europene sau naţionale, pentru anumite activităţi de firmă (creşterea caprinelor, prelucrarea unor bogăţii naturale româneşti, legumicultura, pomicultură etc).

b. *Creatorii pot impune simplificarea Codului fis cal şi reducerea numărului de taxe (impozite) aplicat liberilor întreprinzători*.

c. *Creatorii pot impune legiuitorilor şi guvernanţilor să ia măsuri legale pentru apărarea mediului ambiant*, în deplin acord cu legislaţia europeană şi chiar prin măsuri mai bune decât cele comunitare. De pildă, ei pot impune elaborarea unei legi privind „taxa verde” ce trebuie aplicată tuturor producătorilor şi utilizatorilor de autovehicule (turisme, camioane, tractoare etc). De exemplu, fiecare producător de autovehicule ar trebui să plătească o taxă cu care să se poată planta o sută de arbori sau pomi pentru fiecare automobil vândut. Utilizatorii ar trebui să plătească taxe diferenţiate, funcţie de preţul autoturismului folosit.

Cei care au maşini mai scumpe trebuie să plătească o taxă verde mai mare.

d. *Creatorii pot impune legiuitorilor măsuri de limitare a importurilor, mai ales a celor de lux şi de promovarea masivă a exporturilor romaneşti*. Creatorii asociaţi pot impune legiuitorilor şi altor funcţionari statali (administrativi, de pildă) multe alte măsuri, prin greve, demonstraţii şi alte presiuni economice legale.

4. Creatorii organizaţi într-o asociaţie profesională de nivel naţional îşi pot impune proprii candidaţi în organele legiuitoare şi administrative, lichidând politicianismul steril care se manifestă în prezent. Reprezentanţii creatorilor din Parlament, Guvern, ministere, consilii judeţene şi primării vor şti exact ce măsuri să ia în sprijinul acestora.

5. Asociaţia naţională a creatorilor români poate controla liderii politico-administrativi, prin mijloacele prevăzute în Constituţie şi în legi speciale. Ei pot coaliza masele de cetăţeni pentru demiterea liderilor necorespunzători, pentru perfecţionarea şi simplificarea aparatului de stat, pentru aplicarea corectă a legilor în România.

6. La nivel inferior, al primăriilor municipale, orăşeneşti şi comunale, creatorii pot impune măsuri de bună gospodărire a resurselor locale, de perfecţionare a activităţilor economice la care participă şi primăriile, de îmbunătăţire a condiţiilor de trai ale cetăţenilor.

Cum puteţi influenţa dumneavoastră, cetăţenii obişnuiţi sau liberi întreprinzători, îmbunătăţirea condiţiilor de trai din comune şi oraşe mici, în care trăieşte mai mult de jumătate din populaţia ţării? Iată câteva direcţii de acţiune pe care trebuie să le impuneţi primarilor şi consilierilor comunali (orăşeneşti):

1. *Fiecare primărie trebuie să-şi organizeze, independent sau în parteneriat cu liberi întreprinzători români, unităţi economice care să lichideze migraţia forţei de muncă şi şomajul*. Aceste unităţi economice se înfiinţează funcţie de situaţia concretă

din zona de activitate (bogăţii naturale sau create, tradiţii de activitate, condiţii pedo-climatice etc). Se pot înfiinţa obiective de producţie locală, cum ar fi fabrici şi ateliere pentru activităţi creatoare, din cele exemplificate în carte. Se pot organiza firme de servicii, începând de la turism rural şi până la consultanţă economică locală. Se pot construi obiective de comerţ de interes local (pieţe, oboare, magazine etc). *Când alegeţi primari şi consilieri, spuneţi-le clar ce obiective economice trebuie să se angajeze că vor înfiinţa*! *După ce-i alegeţi, insistaţi să-şi ţină promisiunile electorale*!

2. În mod normal, în fiecare comună trebuie să existe cel puţin o pădure (naturală sau plantată), un iaz pentru adăpat vite, irigaţii şi peşte, o brutărie, o farmacie, un dispensar activ, o moară de grâu şi una de porumb, mai multe magazine mixte sau specializate, grădiniţe şi şcoli pentru fiecare sat în parte. Mobilizaţi-vă primarii şi consilierii să vă asigure toate acestea, din fonduri publice şi cu muncă voluntară, obştească! De exemplu, dacă comuna dumneavoastră nu are pădure, puteţi organiza câte o pepinieră în fiecare sat, pe lângă şcoli. Copiii trebuie învăţaţi de mici să culeagă şi să planteze seminţe de arbori (ghindă, castane, jir, seminţe de salcâm, seminţe de conifere etc). După ce puieţii ajung la vârsta de plantare, întreaga obşte trebuie mobilizată pentru crearea pădurii de care se vor bucura toţi. În zonele de câmpie şi colinare, se pot planta păduri mixte de arbori şi pomi (arbuşti) fructiferi, cum ar fi: salcâm, tei, cireş amar, corcoduş, păr şi m-ar pădureţ, mur, zmeur etc. Pe măsură ce pădurea creşte, populaţia poate culege fructe din pădure, poate vâna animalele adunate în păduri, îşi poate procura lemn de foc. *Comunele lipsite de păduri obşteşti sunt o ruşine pentru primarii şi consilierii comunali*.

3. *Comunele trebuie să aibă câte un iaz pentru fiecare sat, dacă nu au râuri prin preajmă*. Dacă astfel de iazuri nu există, ele trebuie făcute cu efort obştesc. Ulterior, toţi vor beneficia de peşte, apă de irigaţii sau pentru adăpat vitele. Desigur, în preajma iazurilor şi pădurilor comunale astfel create, sătenii se pot aduna pentru sărbători şi relaxare.

4. *Majoritatea colinelor şi dealurilor româneşti nu au perdele de protecţie, deşi acestea sunt foarte utile*. Ele acţionează ca parazăpezi în timpul iernii, oprind zăpada, să nu se spulbere. În jurul lor, creşte păşune bogată, datorită umezelii şi umbrei. În interiorul lor, se prăsesc iepuri, fazani şi alte feluri de vânat. Perdelele de protecţie schimbă microclimatul zonei şi fixează mai bine pământul*. În mod normal, primarii şi consilierii din primăriile comunale ar trebui să creeze astfel de perdele de protecţie, cu arbori, pomi şi arbuşti cultivaţi în pepinierele proprii*. Ei pot folosi cătină, măceşi, salcâmi, tei, meri şi peri pădureţi, muri şi zmeuri etc. Astfel, perdelele vor căpăta şi valoarea economică suplimentară. Nu e de glumit cu aceste perdele. Ele trebuie făcute, deoarece schimbarea globală a climei ne va transforma în deşert o parte din ţară. Dacă sudul Olteniei nu va fi cultivat urgent cu perdele de cătină, salcâmi, tei, corcoduşi şi alţi arbori, vom avea şi noi un deşert în patria noastră. Nici celelalte zone din ţară nu sunt exceptate de la deşertificare, fapt pentru care trebuie să mobilizaţi primarii şi consilierii să acţioneze rapid, pentru stăvilirea acestui flagel.

5. *Am intrat în Europa, aşa că toate comunele noastre trebuie să se ridice la nivel european. Aceasta înseamnă că fiecare trebuie să-şi organizeze parcuri comunale, de relaxare şi agrement, în locul maidanelor pe care le vedem astăzi*. În fiecare parc, trebuie să existe monumente cu caracter local şi plăci de marmură pe care să fie scrise numele primarilor şi consilierilor care au făcut ceva deosebit pentru propăşirea comunităţii. E atât de greu să faci un parc în mijlocul comunei, pe toloaca pe care mişună porcii? Nu e deloc greu, nici scump. Se trasează alei, se plantează pomi şi flori, se pun bănci, se crează unităţi de agrement şi alimentaţie publică în zonă. Parcurile pot fi făcute şi prin efortul liberilor întreprinzători care îşi dezvoltă afaceri în zonă. De pildă, dacă cineva vrea să-şi facă o cofetărie-patiserie, un bar sau un magazin în zona pretabilă pentru parc, primarii pot condiţiona respectivele persoane să amenajeze spaţiul din jurul proprietăţilor lor ca parc. *Dumneavoastră trebuie să forţau liderii locali să vă aranjeze comuna cât mai elegant şi util*.

6*. În fiecare an, anumite zone din ţară sunt inundate*. Autorităţile acţionează copilăreşte, cu coduri colorate şi mici ajutoare. În mod normal, fiecare obşte comunală

care se ştie în pericol de inundaţie trebuie să construiască diguri de apărare încă din timpul secetos. Forţaţi primarii şi consilierii din zona dumneavoastră să construiască astfel de diguri rezistente, întărite cu arbori, înainte de a vă lovi urgia! Inundaţiile nu sunt o bătaie dumnezeiască, cum spun ignoranţii, ci o chestie de gândire anticipativă. Ele nu s-ar produce, dacă primăriile n-ar da autorizaţii de construcţii în zone inundabile, nici dacă fiecare localitate inundabilă ar fi apărată cu diguri de apărare.

7. *Deja, am început să introducem apă curentă şi canalizare în majoritatea comunelor ţării, cu ajutor european*. E un pas înainte către ridicarea satului la nivelul oraşului. El depinde însă în mare măsură de locuitorii din sate şi comune. În prima parte a cărţii, am îndemnat unii orăşeni să se stabilească în sate şi comune, cum m-am stabilit şi eu, pentru a impune nivelul de civilizaţie orăşenesc. Ţăranii sunt mai conservatori şi nu-şi schimbă obiceiurile proaste decât sub puterea exemplului pozitiv personal. În momentul în care descoperă avantajele unei anumite culturi sau ale unor anumite amenajări gospodăreşti, ei copiază modelul. *Cei care vă veţi stabili în sate şi comune veţi fi modele de cultură şi comportament pentru ţărani, modele de civilizaţie*. Să nu uitaţi aceasta niciodată! Ţăranii trebuie să înveţe de la dumneavoastră un trai mai civilizat, nu dumneavoastră de la ei, obiceiuri retrograde.

După cum vedeţi, succesele noastre economice depind de liderii politico-administrativi, dar nu în mod absolut. Ei trebuie convinşi să acţioneze spre binele obştesc, de la parlamentari şi până la ultimul primar comunal. *Dumneavoastră, cetăţenii care formaţi naţiunea suverană, trebuie să le impuneţi cu insistenţă adevărul că ei sunt angajaţii dumneavoastră, fapt pentru care trebuie să acţioneze conform voinţei dumneavoastră*. Ori de câte ori vă vine o idee pentru mai binele obştii, mergeţi curajoşi la primari (consilieri) şi cereţi să o aplice! La fel să procedaţi şi cu ceilalţi lideri politico-administrativi! Aveţi dreptul la petiţie consfinţit prin Constituţie. *Dacă doriţi ca în zona dumneavoastră să se facă ceva de nivel naţional, dacă aveţi sugestii, propuneri sau reclamaţii, adresaţi-vă cu mult curaj parlamentărilor şi membrilor Guvernului*! *Puteţi scrie cererile dumneavoastră pe următoarele adrese*:

— Parlamentul României, str. Izvor, nr. 204, sect. 5, Bucureşti.

— Guvernul României, Piaţa Victoriei, nr. 1, sect. 1, Bucureşti.

Aveţi dreptul să vă spuneţi părerea în toate problemele naţiunii.

Cum se foloseşte această carte?

Dacă citiţi această carte ca pe un volum de literatură, nu veţi folosi mare lucru. Veţi simţi o stare de optimism, la aflarea faptului că nu stăm chiar atât de prost, că mai putem face ceva în România şi cam atât. *Această carte n-a fost concepută pentru a fi citită, ci pentru* a fi *studiată, cu pixul şi agenda la îndemână, pentru a nota ideile care vă interesează*. Desigur, puteţi folosi şi un marker, pentru a sublinia soluţiile ce v-au plăcut. Aşa cum aţi observat, eu am muncit mult la această carte. Am studiat şi am sintetizat un material vast (mai mult de zece mii de pagini). M-am străduit să organizez materialul într-o formă accesibilă multor persoane, să-şi poată face o imagine clară despre domeniul studiat. Ar fi păcat ca munca mea să nu dea roade, ar fi păcat ca dumneavoastră să rămâneţi cu o simplă lectură, dintr-o carte atât de consistentă.

Ce vă sfătuiesc să faceţi?

1. Dacă studiaţi cartea de unul singur, luaţi un pix şi o agendă lângă dumneavoastră, pentru a vă nota reţetele care vă atrag! După ce le adunaţi, verificaţi în pieţele din zona dumneavoastră rentabilitatea lor! Eu m-am străduit să scot în evidenţă rentabilitatea unor soluţii, însă preţurile produselor şi serviciilor diferă de la o zonă la alta a ţării. Din această cauză, o soluţie rentabilă în Bucureşti ar putea fi neinteresantă în Maramureş ori în alt judeţ. Dimpotrivă, o reţetă pe care eu am tratat-o superficial ar putea fi atractivă într-o anumită zonă din ţară.

2. Discutaţi neapărat reţetele care vă atrag cu cel puţin o persoană! Cartea a fost imaginată pentru brain-storming în grup de 5 – 10 persoane. În timp ce discutaţi reţeta, ea se clarifică, dar şi ridică noi semne de întrebare, pe carte trebuie să le rezolvaţi prin studierea aprofundată a bibliografiei. De exemplu, eu v-am scris câteva cuvinte despre creşterea struţilor, pentru a vă trezi interesul pentru această activitate rentabilă. Dacă

v-aţi oprit asupra acestei afaceri, atunci trebuie să studiaţi manualul de creştere a struţilor, prevăzut în bibliografie, să cunoaşteţi fiecare detaliu al investiţiei şi al câştigurilor dumneavoastră. V-am precizat anterior avantajele brain-stormingului, aşa că nu insist.

3. O mare parte din reţetele din această carte se aplică în comune sau în orăşele agroindustriale. *Ca atare, duceţi neapărat această carte la „oamenii pământului" din respectivele unităţi administrativ-teritoriale*! *Duceţi-le la părinţi, fraţi, alte rude sau prieteni din comune şi orăşele*! Daţi-le primarilor, consilierilor, profesorilor, învăţătorilor sau altor oameni înţelepţi şi gospodari, interesaţi de aplicarea reţetelor!

4. Angrenaţi adolescenţii şi tinerii în studierea şi discutarea reţetelor din această carte! Astfel, ei îşi vor dezvolta spiritul pragmatic şi speculativ de care vor avea nevoie întreaga viaţă, pentru a trăi bine. Nimeni nu e prea tânăr pentru a se apuca de o activitate aducătoare de câştig. Eu am început să muncesc şi să câştig la vârsta de 15 ani.

5. Recomandaţi cartea persoanelor care se pensionează şi pensionarilor încă în putere! Ea îi va ajuta să-şi prelungească viaţa, prin activităţi utile, în mediul natural. De regulă, persoanele care după pensionare nu mai fac nimic util îmbătrânesc şi mor prematur, deoarece organismul se leneveşte. Aţi văzut şi dumneavoastră câte activităţi uşoare şi plăcute îi aşteaptă pe pensionari. Ei îşi pot completa pensiile cu venituri din apicultură, sericicultură, legumicultura, pomicultură etc, sporindu-şi şi starea de sănătate.

6. Atrageţi atenţia şomerilor şi persoanelor sărace asupra acestei cărţi sau a unor reţete din ea! Ajutaţi-i să iasă din starea de sărăcie prin activităţi aducătoare de câştig! Cu cât muncesc mai mulţi oameni în această ţară, cu atât mai bine o ducem toţi.

7. Dacă aveţi rude plecate la muncă în străinătate, trimiteţi-le cartea, pentru a le da idei de afaceri rentabile! Ei pot prospera în străinătate sau prin afaceri organizate pe teritoriul romanesc.

8. Dacă aveţi amici şi cunoştinţe printre primarii şi consilierii din comune şi orăşele agroindustriale, recomandaţi-le cartea sau unele soluţii din ea! Ei pot schimba faţa ţării noastre, începând de la cel mai mic cătun şi până în oraşe. Chiar dacă nu ni s-a spus direct, Uniunea Europeană aşteaptă ca România să devină o ţară agroalimentară şi de servicii. Industria noastră a fost demolată intenţionat, pentru a nu face concurenţă unor firme străine.

aşa că trebuie să ne adaptăm rolului pe care l-am primit în UE. *Centrul de greutate al activităţii agroindustriale se va muta în sate, comune şi în orăşelele mici*. Acolo trebuie să pătrundă această carte, pentru a-i ajuta pe români să se adapteze.

9. *Dacă sunteţi învăţători, profesori ori alţi intelectuali în mediul rural, învăţaţi copiii de ţărani, încă de mici, să aplice unele reţete din această carte*! Astfel, ei nu vor fi „Născuţi pentru a pierde", deoarece oraşele nu-i mai pot primi; ei vor aduce oraşele în satele şi comunele lor.

10. Posibil ca unii dintre dumneavoastră să fie deja liberi întreprinzători, care au făcut bani sau au avut insuccese în diverse afaceri. *Insuccesele nu trebuie să vă dezarmeze*; *ele sunt numai încercări neizbutite pe calea către succes*. Analizaţi şi soluţiile din această carte, cu mintea liberă de orice prejudecăţi! S-ar putea să găsiţi oportunităţi de afaceri la care n-aţi gândit anterior.

11. *Cei care aţi ales o reţetă şi aţi început s-o aplicaţi respectaţi întocmai sfaturile mele cu caracter economic*! Nu riscaţi prea mult! Munciţi cu dăruire şi cu siguranţa că veţi obţine rezultate bune! Dacă întâlniţi vreun eşec, nu dezarmaţi şi nu vă văitaţi, căci nu ajută la nimic! Căutaţi soluţii de ieşire din criză şi mergeţi înainte, cu gândul la succes! Şi eu am avut eşecuri, chiar dacă nu datorită mie. De pildă, în anul 2000, un partener a falimentat şi mi-a rămas dator cu câteva sute de milioane de lei, pe care nu i-am putut recupera în niciun fel. Dacă nu aş fi avut rezerva de editură, m-aş fi prăbuşit şi eu, alături de principalul partener (la rândul său, el fusese falimentat de o firmă a unei escroace susţinută politic de PSD). Am folosit mica rezervă, am strâns din dinţi, am făcut economii şi mi-am refăcut capitalul de afaceri. *Înţelegeţi că niciodată nu există situaţii disperate*?

12. Dacă doriţi să vă întăriţi psihic pentru afacerile pe care le proiectaţi, puteţi folosi manualul *către culmile succeselor* (*Formula fericirii*), scris de mine. îl voi prezenta pe scurt la finele capitolului. În acelaşi manual, veţi găsi formule de autovindecare de boli şi alte suferinţe.

13. Dacă sunteţi jurnalişti în presa scrisă ori audiovizual puteţi folosi orice reţetă din această carte, fără aprobarea prealabilă din partea mea. Onestitatea vă obligă totuşi să precizaţi sursa ei.

14. *Cititorii care doresc să se consulte cu mine pe teme de arta succesului, din cele expuse în cele 15 cărţi scrise de mine în aceasta serie, îmi pot scrie pe adresa*

SOMALI SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect. 1.

Bucureşti. Precizez că această firmă nu-mi aparţine; ea este o firmă de vânzare a cărţilor prin poştă, proprietatea doamnei Mariana Constantin, tel.: 0723151513. Primesc acolo corespondenţă, pentru a nu fi deranjat la domiciliul meu dintr-o comună suburbană. Din acelaşi motiv, să nu fiu deranjat de la scris, nu ţin legătura prin telefon, fax, email sau întâlniri directe cu cititori ori alţi solicitanţi. Mă întâlnesc cu cititorii numai la târguri de carte, lansări de carte în diverse judeţe şi pe calea undelor radio şi de televiziune. Nu am timp pentru întâlniri mai dese şi directe.

De asemenea, nu am timp să citesc scrisori cu alte teme decât arta succesului (religie, plângeri, mărunţişuri personale sau de familie). Deci, dacă vreţi ceva de la mine, scrieţi-mi simplu, clar, precis, la obiect, încât să înţeleg ce-mi cereţi!

15. Persoanele care nu au mai citit altă carte scrisă de mine, dar doresc să facă acest lucru, se pot adresa firmei SOMALI, cu comenzi telefonice, pe baza listei de cărţi de la sfârşitul acestui volum. Vă recomand în special cărţile din seria *Arta succesului*, deoarece sunt foarte folositoare. *Dintre acestea, două ar trebui să nu lipsească din nicio casă de români*:

a. *Către culmile succeselor* (*Formula fericirii*)

cuprinde tehnici de sugestie şi autosugestie pentru vinde care de boli, întărirea personalităţii, dezvoltarea unor calităţi personale de excepţie şi dezvoltarea spiritului inventiv-pragmatic.

b. *Arta succesului pentru copii* cuprinde reguli şi tehnici de formare a unor copii foarte buni, excepţionali sau geniali, din copii aparent banali şi mediocri. *V-o recomand insistent*, deoarece copiii sunt viitorul naţiunii, fapt pentru care trebuie să-i pregătim să devină excepţionali şi geniali, în cât mai multe domenii (ştiinţă, sport, muzică etc).

Bibliografie

1. Editura M.A.S.T. primeşte comenzi prin poştă, la adresa Op 5. CP 95. Bucureşti, tel. 021/4101945. pentru următoarele cărţi:

— Creşterea iepurilor de casă
— Ciupercile, Cultura ciupercilor Agaricus, Pleurotus şi ghidul ciupercilor din flora spontană.
— Cultura arbuştilor fructiferi
— flori cultivate în grădină
— Livada, grădina şi via. Boli, dăunători şi tratamente
— Pomi fructiferi, Metode de altoire
— Pomi şi arbuşti fructiferi. Lucrări de tăiere
— Pomii fructiferi, Lucrări de înfiinţare şi întreţinere a plantaţiilor
— Producerea materialului săditor pentru legume, pomi şi vie
— Via familială
— Crescătoria de curcani
— Părul şi gutuiul
— Pâine şi specialităţi de panificaţie
— Albinăritul pentru începători
— Arbori şi arbuşti ornamentali
— Creşterea prepeliţelor
— Cultura trandafirilor
— Crescătoria de raţe şi gâşte

— Cultura legumelor în câmp şi solarii
— Păsări de apartament
— Afumături. Metode tradiţionale de afumare carne, peşte, mezeluri.
— Creşterea porumbeilor
— Cultura mărului
— Creşterea găinilor
— Peştele şi crescătoriile de peşte
— Manualul crescătorului de porci
— Caisul şi piersicul
— Plante de interior
— Vin din fructe. Producţie casnică şi industrială
— Prepararea lichiorurilor
— Grădina noastră de legume

2. SC Alex-Alex 2001. din Intrarea Dacilor, nr. 2. etaj 2. ap. 3. sector 1. Bucureşti, telefoane: 021/3186426: 021/2114581. primeşte comenzi pentru următoarele cărţi livrate prin poştă:

Masaj, presopunctură, reflexoterapie – dr. Charles Hartman
— Preparate lacto-vegetariene
— Fitness – Gimnastică pentru toţi – Richard Jenkin
— Preparate din peşte – Florentina Pavel
— Nutria – Georg Gabriel Kircher
— Struţul – Mattew A. Cauley
— Iepurele
— Nurca – Darius Wolsky
— Prepeliţa, fazanul
— Pledoarie pentru creşterea albinelor – Paul Bucată
— Albinele Stupina de lângă casă
— Capra – Dr. Dorina Ştefănache
— Whisky şi gin
— Berea – producţie pentru consum propriu şi comercializare
— Ciuperci comestibile – Ioana Tudor
— Lactatele

Legumele – cultivare pentru consum propriu şi comercializare
— Livada noastră, de la 2 – 3 pomi, la sute.
— Conserve din legume şi fructe – Vanda Bulgakov
— Plante de ornament
— Creşterea viermilor de mătase – ing. Alexandru Matei
— Găini de rasă şi bibilici
— Creşterea porcinelor în ferme mici – Zeneci Nicola
— Peşti exotici

3. Manualul inginerului agronom, vol. II, de prof. dr. I. Maier, Editura Agrosilvică, Bucureşti, 1967.

4. Plantele alimentare din flora spontană a României, de Constantin Drăgulescu, Editura Sport-Turism. Bucureşti, 1991.

5. Farmacia naturii, de Florentin Crăciun, Ovidiu Bojor şi Mircea Alexan, Editura Ceres, Bucureşti, 1977.

6. Plantele medicinale în terapia modernă, de farm. Maria Alexandriu-Peiulescu şi ing. Horia Popescu, Editura Ceres, Bucureşti, 1978.

7. Plantele medicinale în apărarea sănătăţii, de farm. Corneliu Constantinescu, editată de Uniunea Centrată a Cooperativelor de Consum. Bucureşti, 1975.

8. Plante medicinale din flora spontană, editată de Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum, Bucureşti, 1962.

9. Plantele medicinale în apărarea sănătăţii, editată de Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum, Bucureşti, 1962.

10. Călăuza horticultorului, de N. Lupşa şi St. Bălănescu, Editura Ceres, Bucureşti, 1979.

11. Ghidul cultivatorului de legume, de Dumitru Indrea şi Alex – Silviu Apahidean, Editura Ceres, Bucureşti, 2004.
12. Sfaturi practice pentru cultura legumelor, de Gheorghiţă Hoza, Editura Nemira, Bucureşti, 2003.
13. Producerea răsadurilor de legume în gospodăriile populaţiei, de Elena Florescu, Editura Ceres, Bucureşti, 1992.
14. Usturoiul – Remedii şi reţete culinare, de Richard Roux, Editura Triumf, Bucureşti, 2005.
15. Manual de pomologie, Editura de Stat pentru literatură ştiinţifică, 1952
16. Cultura specială a pomilor, de Nicolae Ghena şi Nicolae Branişte, Editura MATRIX ROM, Bucureşti, 2003.
17. Cultura piersicului în gospodărie, de Vasile Cociu, Editura Ceres, Bucureşti, 1993
18. Înfiinţarea unei plantaţii pomicole, de Cepoiu Nicolae, Editura Ceres, Bucureşti 1994.
19. Culturile nucifere, de Vasile Cociu, Editura Ceres, Bucureşti, 2006.
20. Cultura arbuştilor fructiferi pe spaţii restrânse, de Gheorghe Mladin şi Paula Mladin, Editura Ceres, Bucureşti, 1992.
21. Cătina şi uleiul de cătină, de ing. Ştefan Manea, editată de SC HOFIGAL EXPORT-IMPORT SA, Intrarea Serelor, nr. 2A, sect. 4, Bucureşti, tel. – 21/3345905.
22. Cătina albă în exploataţii agricole, de Ioan Viorel Raţi şi Luminiţa Raţi, editată de Ministerul Agriculturii, Pădurilor, Apelor şi Mediului, Agenţia Naţională de Consultanţă Agricolă (ANCA), Bucureşti, 2003.
23. Flori din munţii noştri, de Al. Beldie şi C. Pridvornic. Editura Ştiinţifică, Bucureşti 1959.
24. FLORICULTURA de A. Militaru, L. Ştefan şi E. Sadofsky, Editura Agro-Silvică, Bucureşti, 1962
25. Floricultura, de Arnelia Miliţiu şi Badea Miu, Editura Ceres, Bucureşti, 1978.
26. Plante ornamentale, de Mohan Gheorghe şi Nedelcu George, Editura Universităţii din Bucureşti, 1997.
27. Plante de apartament, de Elena Şelaru, Editura Ceres, Bucureşti, 2004.
28. Florile – parfum şi culoare, de Aurelian Băltăreţu, Editura Albatros, 1980.
29. Flori cultivate în grădină, de Elena Şelaru, Edi tura MAST, Bucureşti, 2001.
30. Cultura trandafirilor, de E. Liuban, Editura Agro-Silvică, Bucureşti, 1967.
31. Cartea apicultorului, de E. Mârza şi Al. Popa, Editura Agro-Silvică, Bucureşti, 1966.
32. Creşterea prepeliţelor domestice pentru came şi ouă, coordonată de Ilie Van, Editura Ceres, Bucureşti, 2003.
33. Conserve de legume şi fructe, de Ecaterina Teişanu, Editura Tehnică, Bucureşti, 1963.
34. Apiterapia azi, editată de Apimondia, Bucureşti, 1976.
35. Apifitoterapia, de Tamara Păunescu, Ion Maftei, Traian Hossu şi Tatiana Mosteanu, Editura Apimondia, Bucureşti, 1988
36. Fructele în alimentaţie, bioterapie şi cosmetică, de Mihăescu Grigore, Editura Ceres, Bucureşti, 1994.
37. Cura vegetală – izvor de sănătate, dr. Dr. Martina Klimt, Editura Triumf, Bucureşti, 2005.
38. Terapia naturistă, de Răducanu Dumitru şi Ecaterina Dumitru, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1992.

De acelaşi autor:
Seria OCTOGONUL
1. Quinta spartă
2. Fulgerul Albastru
3. Floarea de Argint
4. Balada Lupului Alb

5. Dincolo de frontiere
6. Să te naşti sub steaua noastră!
7. Lumina Geto-Daciei
8. Cântecul nemuririi
9. Singuri sub Crucea Nordului
10. Neînfrânţii
11. Călător pe drum de aştri
12. A înflorit speranţa
13. Întoarcerea lui Zamolxe
14. Fiul Geto-Daciei
15. Tărâmul fericirii
16. Comoara Nibelungilor
17. Secretele exploratorilor astrali
18. Drumul învingătorilor
19. Război în ceruri
20. Expediţia Cap-univers
21. Născuţi pentru a învinge
22. Inimă de Român
23. Copiii speranţei
24. Good bye, NATO, mon amour!
25. Sfârşitul imperiului ascuns
26. Omul din Carpaţi
27. Războiul zeilor
28. Victoria alcorilor
29. Pacea Marilor Străbuni
30. Moartea zeilor străini
31. Poarta viitorului
32. Vânătorii de sionişti
33. Glasul omului
34. Trăsnetul Geto-Dac
35. Coroana Ariană
36. Victoria zeilor albi
37. Triumful oamenilor
38. Revanşa
39. Sângele Europei
40. Lumina coboară în Carpaţi
41. Oamenii trec de absolut
42. Speranţele nu mor niciodată
43. Noi trăim în viitor
44. Eu, Varain din neamul Arienilor
45. Europeni, uniţi-vă!
46. Viaţa merge înainte
47. Riposta Creatorilor
48. Când mor uitările din noi...
49. Viaţa oamenilor creatori
50. Sfârşit de zbucium
51. Cristalul de foc
52. Navigam printre enigme
53. Un fulger sfâşie bezna
54. Să-nvie Focul Vieţii!
55. Chemarea nemărginirii
56. Călăuza Alcoro-Vegană
57. Planeta Fericiţilor
58. Pumnul de Oţel
59. Sfântă ramură de Om!
60. Lumina Omenirii

61. Treziţi Eroii Civilizatori!
62. Mai tari decât destinul
63. Rupeţi lanţurile robiei!
64. Zburăm cu Viaţa
65. Veghetorii ies din umbră
66. Extratereştrii coboară între oameni
67. Sfârşitul marii rătăciri…
68. Vise de viaţă omenească
69. Cu mintea rece şi inima caldă
70. Lumini ce cresc în oameni
71. Vin salvatorii!
72. Şi cresc speranţele…
73. Prin viitorul netrăit
74. Cutezătorii din Carpaţi
75. Legea şi Forţa
76. Teroarea
77. Urmaşii zeilor
78. Conspiraţia spaimei şi urii
79. Incursiune în tărâmul uitat
80. Noi vom renaşte dintr-un vis
81. Oamenii lui Zamolxe
82. Destin de daimon
83. Suflete de foc
84. Ziua Zeilor
85. Stăpânii din umbră
86. Profeţii imperiului ocult seria *SUCCESUL*
1. Cheile succesului
2. Arta succesului (la Români)
3. Arta creaţiei
4. Cartea adolescentului
5. Ghidul vieţii sănătoase
6. Leacuri de suflet pentru fete şi femei
7. Curs practic de arta succesului
8. Farmec feminin
9. Clanul învingătorilor
10. Faceţi avere!
11. Cartea părinţilor
12. Vom trăi omeneşte!
13. Către culmile succesului (Formula fericirii)

Romane de dragoste
1. Să vii ca o părere…
2. Ne-om întâlni în Cer
3. Vara ultimei iubiri
4. Flacăra iubirii
5. Dragoste şi otravă
6. Iubirile unui marinar

Poezii
1. Descântece din neamul Geto-Dacilor
2. Vraja nopţilor albastre
3. Cântece Daco-Române
4. Parodii politico-religioase

Analiză mituri religioase
1. Eva n-a fost mama noastră

2. Marile secrete *Roman autobiografic* Un Om

Romane istorice
Ultimul mag

ANUNŢ
Cărţile scrise de Pavel Coruţ pot fi procurate en-gros de la următoarele societăţi comerciale:
1) – *Editura Miracol SRL*, str. Bihor, nr. 5, sector 1, Bucureşti, tel.: 3183644;
2) – *Atlas Grup SRL*, Bucureşti, Bd. Iuliu Maniu, nr. 7, sect. 6, Bucureşti, tel.: 021/3132828.
3) – *Editura VOX* SRL, Bucureşti, str. Petru Maior, nr. 32, sector 1, tel.: 2220214
4) – *Taracart Trd. SRL*, Bucureşti, str. Iacob Negruzzi, nr. 46, tel.: 2230949;
5) – *Editura Candy SRL*, Iaşi, str. Cuza Vodă, nr. 2, tel.: 0232218575;
6) – *Somali SRL*, Bucureşti, str. Iacob Negruzi, nr. 27, tel.: 0723151513; 2232073, vinde şi cărţi mai vechi, din anticariat, pentru completarea colecţiilor şi asigură abonamente pentru cărţile în curs de apariţie. De la această firmă puicii obţine CD-uri şi audio-casete cu cântecele compuse şi interpretate de Daniel Avram, pe versuri de Pavel Coruţ *Inima Românului* (zece cântece). *Cântece din Carpuli* (zece cântece), *Colinde româneşti*.
7) *Mario Fair Play Impex SRL*, Bd. Al. I. Cuza, nr. 39. tel 223.08.92;
8) S.C. STAND 2001 SRL, Bucureşti, str. Petru Rareş, nr. 15, sect. 1, tel/fax: 021/2232660
9) S.C. ROLCRIS IMPEX SRL, Bd. Al. I. Cuza, nr. 50, sect. 1, Bucureşti, tel/fax: 021/2222223
10) SC ASTRO IMPEX SRL, Bucureşti, str. Iacob Negruzzi, nr. 37 A, sect. 1, tel/fax: 021/2230451
11) SC MARICOM 94 SRL, str. Valea Merilor, nr. 28 A, sect. 1, Bucureşti, tel/fax: 021/2229969.
12 Firmele şi cititorii din străinătate pot face comenzi la: site www.raft.ro; mail – office raft.ro; fax 224 57 31.
13) Librăria Devadata, O.P. 37, CP. 57 – 024290 – Bucureşti. E-mail: librăria devadata yahoo.com.

Cuprins

Începeţi o viaţă nouă! 3
Cum procurăm capitalul de începere a unei afaceri? 31
Gospodăria rurală de trai şi creaţie 49
Culegeţi banii din natură! 62
Legumicultura – izvor rapid şi puternic de bani 85
Florile miros a bani 125
Plantele medicinale, izvor de sănătate, dar şi de bani 149
Banii mai cresc şi în pomi 160
Viticultura 211
Puneţi albinele la muncă! 214
Sericicultura 219
Creşterea păsărilor 221
Creşterea animalelor de blană, piele, carne şi lapte 228
Crescătoria de peşte 235
Mica industrie alimentară 239
Bani din artizanat 258
Jucăriile suni foarte rentabile 271
Confecţii şi tricotaje 278
Serviciile aduc şi vor aduce bani mulţi 286
Meseria e brăţară de aur 323

Produse farmaceutice, cosmetice şi alte chimicale 361
Comerţul – sursă rapidă de bani 375
Cu ochii deschişi şi mintea activă 399
Succesele noastre depind şi de lideri 416
Cum se foloseşte această carte? 428
Bibliografie 434

Consilier editorial: Pavel Coruţ
Tehnoredactare computerizată: Tomina Filip

I.S.B.N.: 978 – 973 – 9225 – 91 – 5